



Volotea sella una alianza con Avianca para dar el salto a América Latina PÁG. 7

PIB
0,8%

La productividad y la inversión elevan el PIB hasta el 0,8% PÁG. 32

La jornada de 37,5 horas dejará de crear 700.000 empleos

La medida reducirá en un 34% el alza de ocupación prevista para el próximo lustro

La imposición de la reducción de jornada de 40 a 38,5 horas este mismo año y a 37,5 horas a partir del primero de enero de 2024 provocará un terremoto en la economía española. Según los expertos, a lar-

go plazo puede restar 2,6 puntos al crecimiento del PIB y 34 puntos al del empleo, lo que equivale a que España creará 722.000 ocupados menos de lo previsto en los próximos cinco años a causa de este cam-

bio legal. El Gobierno ha presentado una propuesta de máximos al diálogo social que las patronales CEOE y Cepyme rechazan por su efecto en las empresas. Pero el impacto golpeará al conjunto de la eco-

nomía. La clave es que reducir las horas de trabajo sin reducción de sueldo incrementará en un 1,5% la participación de los salarios en el PIB a finales de 2025. Esto frenará también la caída del paro. PÁG. 30

Moncloa propone que los edificios con vecinos veten los pisos turísticos

Busca modificar la Ley de Propiedad Horizontal

Vivienda estudia una modificación de la Ley de Propiedad Horizontal para dar poder de veto a las comunidades de vecinos en las que se pretendan abrir pisos turísticos. El Ministerio propondrá el cambio a los municipios. PÁG. 34

Enagás tendrá el 50% del BarMar para la venta de hidrógeno fuera

PÁG. 8



Victor Roig
Director general de Deoleo
"Nadie se ha forrado con el alza del precio del aceite de oliva"

PÁG. 16



Renfe crea una filial en México para concursar por nuevas rutas

Busca elevar su negocio tras apoyar la construcción del Tren Maya

El Consejo de Administración de Renfe dio luz verde este martes al proceso para crear una nueva filial en México, similar a la aprobada para Francia hace un mes y que colgará de su filial de Proyectos Internacionales. Con este movimien-

to, la dirección de la compañía buscará participar en licitaciones de nuevos proyectos y rutas que saque a concurso su Gobierno, convirtiendo a la república centroamericana en preferente dentro de sus planes de expansión internacio-

nal. También permitirá cubrir las necesidades de personal vinculadas a su condición de operador en la sombra del Tren Maya, que está entrando en servicio de forma progresiva con una gran aceptación social y política. PÁG. 6

Airbus recorta para este año sus ganancias el 19% y se hunde en bolsa

El incremento de los costes sacude su valor

Airbus llegó a caer un 11%, tras avisar al mercado de que rebaja sus expectativas de beneficio esperado para este 2024. Esta caída ha llevado a disminuir la capitalización de la firma, hasta casi el mismo nivel

de Boeing, de la que está a tan solo un 3,5% de distancia. La compañía ha anunciado una rebaja de sus entregas de aviones de un 4%, de 800 a 770 este año, y reduce un 19% su ebit ajustado. PÁG. 27

KKR invertirá 400 millones con Ignis en hidrógeno verde

Ambas firmas crean Ignis P2X con una cartera de 20 GW en proyectos. PÁG. 10

KKR

El juez de Begoña Gómez pone la lupa sobre Air Europa

Pide a la SEPI los expedientes de las ayudas para el rescate de la aerolínea. PÁG. 14

AirEuropa

Bruselas acusa a Microsoft de posición dominante

La decisión se produce tras vincular la empresa los programas Teams y Office. PÁG. 18

Microsoft

Opinión

Protagonistas



Guillaume Faury
CONS. DELEGADO DE AIRBUS

Fuerte recorte de beneficio

El fabricante europeo de aviones sufre una caída en bolsa del 9% que aproxima su cotización a la de su rival estadounidense Boeing. La reacción de los inversores es lógica ante el descenso de pedidos y de beneficio de Airbus.



Víctor Roig
DTOR. GRAL. DE DEOLEO ESPAÑA

Contra las falsas sospechas

Roig desmonta en *elEconomista.es* el bulo que afirma que las aceiteras son las grandes beneficiadas por el alto precio de este alimento. La realidad es que el sector sufre problemas como el golpe de la sequía a las cosechas.



Luis Furnells
PRESIDENTE DEL GRUPO OESÍA

Eleva su calificación

La nueva emisión de pagarés de Oesía obtiene una calificación de *BB+* con perspectiva estable. El crecimiento sostenido y robusto que presenta la compañía liderada por Furnells explica la buena evolución de su *rating*.



Ignacio Colmenares
PRESIDENTE DE ENCE

Líder en sostenibilidad

Ence se posiciona como la empresa número uno de su sector en el cumplimiento de los criterios ESG de sostenibilidad. Según Morningstar Sustainalytics la firma obtiene una calificación de 93 sobre un máximo de 100 puntos.



Raúl Blanco
PRESIDENTE DE RENFE

Se afianza en México

Renfe creará una filial con personalidad jurídica propia en México. La puesta en marcha de la subsidiaria, además de reforzar su posición en el Tren Maya, dota al operador español de una base sólida para optar a otros proyectos.

Quiosco

CLARÍN (ARGENTINA)

El PIB se desploma para Argentina

Por el ajuste y la fuerte caída en el consumo, el PIB cayó un 5,1% en el primer trimestre del año en Argentina. Es la mayor caída desde la devaluación de 2019. El consumo privado se hundió casi un 7% y aún persisten dudas de la prometida recuperación por el gobierno de Javier Milei. Las construcciones se han reducido en un 36,6% y la compra de bienes y servicios un 20,1% frente al 2023. El FMI también estableció hace un mes una contracción para el país de un 3,5%, cifra superada finalmente. Las tasas de desempleo han aumentado dos puntos respecto al 2023, ubicándose en el 7,7%. Todavía no se han anunciado nuevas medidas para frenar esta situación.

I KATHIMERINI (GRECIA)

El estancamiento salarial de Grecia

El estancamiento de los salarios observados, en el último año, es masivo. El 48% no han tenido una subida salarial en el último año frente a la recesión económica del país. Tanto es así, que la clase alta y los salarios más altos también presencian este problema. Científicos, ingenieros y ejecutivos que mantenían hace diez años un salario de 1.650 euros, ven como se ha mantenido hasta la actualidad sin sufrir cambios con el fin de mejorar la calidad de vida. Una crisis salarial que parece perdurar en un futuro ante la masiva emigración de jóvenes cualificados que encuentran ofertas en Europa.

El Tsunami

El silencio de Díaz en el Congreso y en el Senado

La vicepresidenta segunda del Gobierno, **Yolanda Díaz**, se afana por mostrar actividad y acaparar titulares, con iniciativas como la negociación de la reducción de la jornada laboral. Sin embargo, ese esfuerzo se encuentra muy lejos de impresionar a la oposición o a los socios parlamentarios del Gobierno. La mejor prueba de ello es el silencio al que Díaz se ve obligada, debido a que nadie le plantea preguntas en ambas Cámaras. Esta semana tampoco hay prevista ninguna interpelación a la ministra de Trabajo. En consecuencia, puede afirmarse que los argumentos de Díaz no se escuchan en el Congreso desde finales de mayo. En el Senado su mutismo es más prolongado ya que hay que remontarse a principios de abril para encontrar una pregunta formulada a la ya exlíder de Sumar. La situación no va a cambiar en el corto plazo en lo que al PP concierne. Fuentes de los *populares* en el Parlamento aseguran que actualmente carecen “de todo interés por conocer detalles de los proyectos en los que está inmersa Díaz”. Como resultado, posponen toda posible pregunta a la vicepresidenta a la reapertura de sesiones tras el verano, si es que realmente ven necesario formularle alguna. ¿La causa del desinterés?: “Sumar es un cadáver político y esa situación va a restar casi todo el margen de maniobra a las políticas de Trabajo”, según esas mismas fuentes.

Las inoportunas fotos de José Manuel Albares

El Gobierno se vio obligado a corregir sobre la marcha la anomalía que supone que el rey **Felipe VI** se encuentre de visita oficial en las repúblicas bálticas sin que integrante alguno del Gobierno lo



La vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz. EP

Albares publicaba imágenes de un concierto mientras el rey se disponía a viajar solo al exterior

acompañe. Al parecer la soledad del monarca se debe a que la persona designada para asistirle, el Jefe del Estado Mayor de la Defensa (Jemad), **Teodoro López Calderón**, tuvo que suspender su asistencia a última hora del pasado sábado, muy poco antes de que el rey tomara el avión que lo llevó a Estonia. El problema radica en

que, según explican en círculos diplomáticos, nadie en el Gobierno tuvo la agilidad suficiente para buscar sustituto para el almirante López Calderón. Es más, esas mismas fuentes destacan la falta de oportunidad del ministro de Exteriores en esos momentos. **José Manuel Albares** se encontraba en un concierto del que publicó varias fotos en sus redes sociales, justo en la misma tarde de sábado en la que urgía designar a un acompañante oficial para Felipe VI. “Todo apunta a que Albares no estuvo puntualmente informado de lo que ocurría. O, al menos, así lo dejó entrever él mismo con la publicación de sus fotos”, señalan los más críticos.

El pulso de los lectores



Con un 50% menos de inversión que en el 2018, crecemos por la colosal deuda, menos horas trabajadas que en el último trimestre del año pasado.
@ ADOLFO SANTOMÉ

Un incremento del 2,5% en el PIB equivale a generar más de 1,2 millones de empleos aproximadamente, porque la productividad no ha aumentado. El crecimiento está en el empleo público.
@ CARLOS ROSALES

La propuesta de Madrid para crear una tasa turística de tres euros perjudicaría especialmente a las clases medias bajas. Los más ricos no se verían afectados en absoluto. Resulta increíble que no se defiendan los derechos de la clase media y baja en su plenitud.
@ DAVID GRANADOS-MAFÉ

La tasa turística de Madrid lleva implantada en Cataluña y con mayor cuantía desde hace años. La medida no es efectiva y solo encarece más la estancia de los turistas.
@ VIRGINIA CIMAS

Prefiero que mi horario laboral sea óptimo para conseguir realizar las gestiones que requiere el puesto, con cierta flexibilidad si fuera viable. Grandes parones en una jornada de trabajo no me parece la mejor opción, pero es cuestión de probar la reducción de la jornada laboral a ver como la productividad y los trabajadores rinden.
@ CARLOS VALLE

Cuando llegué a España no comprendía como se podía trabajar con jornada partida.
@ MONIKA WOJCIECHOWSKA

Opinión

En clave empresarial
Sin apoyo real para el coche eléctrico

El Gobierno extiende la vigencia de los incentivos para comprar coches eléctricos, agrupadas en el programa *Moves III*, a diciembre. Lo que podría constituir una indiscutible buena noticia queda diluida por la inacción de Moncloa a la hora de abordar la gran debilidad de esta iniciativa. No hay avance alguno en cuanto a la reivindicación de fabricantes y distribuidores de que las ayudas se cobren en el mismo momento en que se compra el vehículo. El consumidor tendrá que esperar aún hasta dos años para recibir el desembolso, siempre después de afrontar una prolija tramitación burocrática. Tampoco hay mejoras en un aspecto tan criticado como el hecho de que los incentivos tributan en el IRPF. La realidad se resume así en que ni siquiera la dimisión de Wayne Griffiths en Anfac sirvió para que el Gobierno acometa la reforma necesaria en el *Moves*.

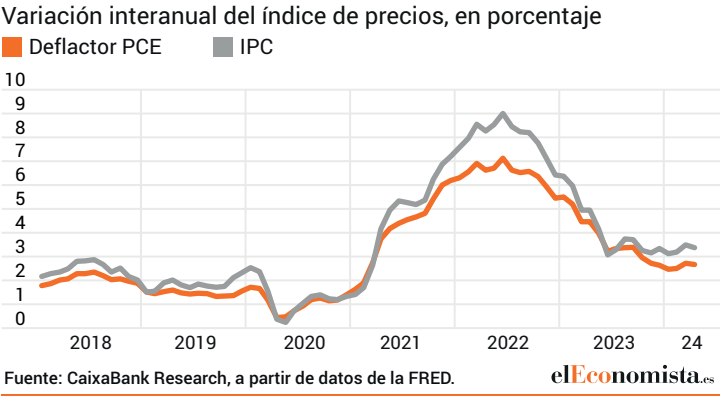
El necesario término de la rebaja del IVA

El Consejo de Ministros aprueba la prolongación de las rebajas de IVA para los alimentos por un periodo de seis meses, con un importante matiz. Mientras dure esa prórroga, dichos productos irán recuperando paulatinamente su tributación previa a la crisis provocada por la invasión de Ucrania. El Gobierno asume por fin que no puede cerrar más los ojos ante la necesidad de poner ya término a las medidas de excepción, aunque sea mediante esta retirada lenta y *en diferido*. El modo en que se ha moderado el IPC alimentario, que ahora crece a tasas altas, del 4%, pero muy diferentes de las propias de 2022, habría justificado la reversión hace ya varios trimestres o, como mínimo, la limitación de su alcance a los colectivos vulnerables.

Más restricciones a los pisos turísticos

El Gobierno estudia que la ley permita a las comunidades de vecinos vetar pisos turísticos. Ahora es solo una propuesta, que deberá discutirse con los municipios, y que requiere cambiar la Ley de Propiedad Horizontal. Se abre así un largo camino que, sin embargo, resulta factible que se complete. Hay ya dos fallos del Supremo que avalan este veto, cuyos efectos, si no se han generalizado, es porque el Alto Tribunal espera un cambio legislativo como el que Vivienda propugna. Los inversores en pisos turísticos deben ser así conscientes de que los amenaza una nueva y severa restricción.

El gráfico
EEUU: inflación general



LA FED SERÁ CAUTA A LA HORA DE BAJAR LOS TIPOS. Los expertos de CaixaBank Research destacan la moderación que los precios han tenido en Estados Unidos en parte del primer semestre de este año. Destaca, por ejemplo, el descenso en abril de los IPC general y subyacente. Ahora bien, su retroceso no es tan rápido como se esperaba y eso aboca a la Reserva Federal a ser cauta antes de bajar los tipos.

Golpe histórico al mercado laboral

La reducción de la jornada laboral que propugna la ministra Díaz, especialmente si se mantiene en los términos que el Ministerio ha presentado a los agentes sociales, causa una comprensible alarma entre los expertos. Las extrapolaciones de mayor rigor alertan de que una reducción por ley tan drástica de las horas efectivamente trabajadas sería capaz de sustraer 2,6 puntos al crecimiento promedio del PIB, en los próximos cinco años. Más probable todavía resulta el pronóstico de que la jornada de 37,5 horas elimine 700.000 empleos en ese periodo, el equivalente a más de un tercio de la creación de puestos de trabajo que el Ministerio de Economía augura para el medio plazo. Sin duda, toda predicción que se sujete a un horizonte temporal de semejante amplitud se antoja arriesgada, en un contexto tan volátil como el que la economía global presenta. Ahora bien, resulta difícil minimizar los daños potenciales sobre el mercado laboral de una

La reducción de la jornada laboral pone en juego más de un tercio de la creación de empleo prevista en cinco años

medida como la que Díaz quiere impulsar a todo trance. La obligación que se impondrá a las empresas de reducir su tiempo de trabajo, pagando los mismos sueldos, congelará su capacidad de contratación, al tiempo que las obligará a subir precios y perder competitividad. Pero, sobre todo, debe tenerse en cuenta que en España cuentan con un gran peso sectores como la agricultura, los servicios o la construcción en los que la propia naturaleza de su actividad hace inviable la reducción por decreto del tiempo de trabajo, si no acompaña de medidas paliativas como elevar el límite permitido de horas extraordinarias. El futuro del mercado laboral está en jaque, ya en el corto-medio plazo, por las políticas extremistas que Díaz pretende imponer.

Un refuerzo para Renfe en México

Renfe se prepara para poner en pie una filial en México, dotada de personalidad jurídica propia. El recurso a una subsidiaria ofrecerá evidentes ventajas a la empresa española en el proyecto más importante que ya desarrolla al otro lado del Atlántico, el Tren Maya. No en vano Renfe actúa como “operador en la sombra” de la red ferroviaria que se construye en la Península del Yucatán. Una vez que disponga de su propia filial, el operador presidido por Raúl Blanco tendrá más facilidades en ámbitos como la contratación de personal. Ahora bien, más allá del Tren Maya, la nueva subsidiaria posiciona a Renfe con firmeza a la hora de optar a otras licitaciones en el país azteca. El ejemplo de Francia, donde ya tiene una sociedad de estas características, avala esa proyección.

Un negocio con mucha miga y muy rentable

El negocio del pan tiene su miga y el de la compañía de la familia Gallés, propietaria de Europastry, que ultima su salida a bolsa, más. El margen sobre el resultado bruto de la compañía catalana es del 15%. En esta variable se aproxima a las firmas del sector del perfume. Puig vale 15.500 millones en bolsa y se sitúa entre las cinco grandes firmas del mundo de su actividad, con presencia en más de 20.000 puntos de venta. El margen operativo con el que trabaja Puig es creciente, supera el 16%, y persigue al de sus competidores, del 18%. Ambos negocios tienen volumetría y rentabilidad. Todo lo contrario de lo que sucede con el aceite. Deoleo, la firma con más marca del mundo del sector, vale solo 120 millones y su margen queda en el punto porcentual.

La imagen



EL ‘EXCONSELLER’ BUCH Y EL ESCOLTA DE PUIGDEMONT, LOS PRIMEROS AMNISTIADOS. El Tribunal Superior de Cataluña aplica por primera vez la Ley de Amnistía a cargos condenados por el 1-O. Los primeros beneficiados son el exconseller de Interior, Miquel Buch (imagen), y el escolta que ayudó a huir a Puigdemont. EP

PRESIDENTE EDITOR: Gregorio Peña.
VICEPRESIDENTE: Clemente González Soler.
DIRECTOR COMERCIAL: Gabriel González Gómez.
DIRECTOR DE OPERACIONES Y FINANZAS: David Atienza.
DIRECTOR GERENTE DE INTERNET: Rubén Santamaría.
DIRECTOR DE COMUNICACIÓN: Juan Carlos Serrano.
SUBDIRECTORA DE PUBLICIDAD INSTITUCIONAL: Nieves Amavizca.
DIRECTORA DE ADMINISTRACIÓN: Marisa Fernández.

elEconomista
DIRECTOR: Amador G. Ayora.
DIRECTORES ADJUNTOS: Joaquín Gómez, Javier Huerta y Laia Julbe. **SUBDIRECTOR:** Rubén Esteller.
JEFE DE REDACCIÓN: EMPRESAS Y FINANZAS: Javier Mesones. **BOLSA E INVERSIÓN:** Isabel Blanco.
ECONOMÍA: Ignacio Flores. **INVESTIGACIÓN:** Javier Romera. **CONTENIDOS Y COORDINACIÓN:** Francisco Sánchez y Ana Míguez.
COORDINADORES: OPINIÓN: Rafael Pascual. **NORMAS Y TRIBUTOS:** Eva Díaz. **DISEÑO:** Pedro Vicente.
FOTOGRAFÍA: Pepo García. **INFOGRAFÍA:** Clemente Ortega. **INFORMACIÓN AUTONÓMICA:** Carmen Delgado.
DELEGACIONES: BRUSELAS: Lidia Montes. **PAÍS VASCO:** Maite Martínez. **VALENCIA:** Ángel Álvarez. **CASTILLA Y LEÓN:** Rafael Daniel.
elEconomista.es
DIRECTOR DE DISEÑO, PRODUCTO Y NUEVOS DESARROLLOS: Javier E. Saralegui.

PRESIDENTE FUNDADOR
Alfonso de Salas
Fundado en 2006
EDITORIAL ECOPRENSA SA
Dep. Legal: M-7853-2006
PARA CONTACTAR
C/ Condesa de Venadito, 1.
28027. Madrid.
Telf: 91 3246700
www.eleconomista.es/opinion

Opinión

EL ÍNDICE DE IRRITABILIDAD TURÍSTICA


Ignacio Vasallo

Fundador y primer director general de Turespaña

Hace 50 años el profesor de la Universidad de Toronto, George Victor Doxey, estudió el comportamiento de las poblaciones locales frente al turismo. Con la llegada de los primeros turistas hay euforia por los posibles beneficios que van a aportar. Luego se van familiarizando con ellos. Cuando llegan demasiados, los equilibrios pactados tácitamente se debilitan. Aparece la irritación que, al cabo del tiempo, se puede convertir en rechazo. En esta última fase es cuando surge la “turismofobia”. Ese comportamiento se mide con el índice de irritabilidad turística.

En Canarias ese índice se ha disparado, como ha quedado claro con las manifestaciones vistas en las últimas semanas. Todavía no estamos en la fase del rechazo, pero se llegará pronto si las autoridades no toman las medidas necesarias: paralización de nuevos proyectos, imposición de tasas turísticas en algunos municipios y construcción de vivienda social en régimen de alquiler.

La historia del turismo canario es la historia de un éxito. Los desarrollos inmobiliarios y hoteleros en el sur de las dos grandes islas primero y en Lanzarote y Fuerteventura después, generaron una nueva fuente de riqueza. La climatología permite su uso durante todo el año rompiendo la estacionalidad clásica del turismo español. En el lado negativo la construcción de horrorosos bloques de apartamentos afeó irremediablemente el paisaje de muchas zonas. El crecimiento orde-

nado –el turismo siempre crece– ofreció también trabajo a la población local e ingresos fiscales a las administraciones.

La explosión de las compañías aéreas de bajo coste y la aparición de plataformas tecnológicas que pusieron en el mercado decenas de miles de viviendas de uso turístico han desordenado el ritmo y provocado numerosos problemas. Las autoridades canarias mantuvieron durante años una moratoria hotelera para proteger a los que ya estaban instalados y ahora pretenden legislar sobre ese mercado nuevo. La moratoria fue efectiva y puede que la nueva ley también lo sea, pero corresponden a etapas ya pasadas. Además de toda esa oferta reglada hay un mercado ilegal y difícil de controlar en el que arrendadores y arrendatarios contratan entre sí al margen del sistema fiscal.

La “turismofobia” se está extendiendo en las Islas Canarias ante la demanda en hoteleras y vivienda

Hace ya tiempo que en varias islas se ha superado la capacidad de carga del sistema y los perjuicios empiezan a percibirse como superiores a los beneficios. En conjunto, el turismo representa un tercio del PIB y el 40% del empleo, lo que convierte a Canarias en la CCAA que más depende de esta actividad. La mayor de las islas y la que más turistas e inmigrantes legales acoge, Tenerife, afronta problemas de difícil solución. Es una isla pequeña, la mitad de Mallorca, pero tiene más de un millón de habitantes y recibe 6,5 millones de turistas anuales. Una orografía complicada limita los espacios habitables y dificulta la construcción o ampliación de las vías de comunicación, imprescindibles puesto que la población local reside en el norte y la actividad turística se desarrolla en el sur.

Las construcciones turísticas han expulsado a la agricultura de su espacio tradicio-



DREAMSTIME

nal, la pesca se enfrenta a numerosos problemas y la población local y la industria turística se oponen a la explotación del posible petróleo o a extracciones minerales. Todo gira en torno al turismo. No hay cambio de modelo posible. Es imprescindible que sea sostenible.

En el primer trimestre de este año ha crecido un 12,4% a pesar de un contexto internacional difícil. El encarecimiento de los billetes aéreos y del alojamiento y la difícil situación económica en Gran Bretaña y Alemania, los países que más turistas mandan influyen menos en la decisión de viajar que el deseo de disfrutar. Los alojamientos más caros son los que primero se venden.

El lobby de las principales empresas del sector –Exceltur– se pregunta en su informe de abril si es deseable un crecimiento tan rápido en referencia al conjunto de España. La respuesta es no.

En Canarias los índices de paro y de pobreza son de los más altos del país. Es imposible conseguir una vivienda en alquiler a precios razonables. Hay muchos puestos de trabajo sin cubrir porque no hay alojamiento cerca, los salarios son bajos y el transporte al lugar de trabajo es lento.

Las autoridades han reconocido que tienen un problema y ya empiezan a estudiar remedios. La gente se lo ha recordado el 20 de abril. Exigen que se controlen los flujos turísticos. Limitar el número de turistas que llegan a un destino es solo posible en el caso de algunas islas menores. El instrumento más utilizado internacionalmente es el de la política fiscal: las tasas turísticas que, aunque no tienen efectos disuasorios generan ingresos para los municipios afectados.

Cuanto más turistas se alojan o visitan un municipio, mayores son las necesidades de servicios públicos. Los ingresos municipales proceden de transferencias y de ingresos propios por tasas y licencias. La más importante es el IBI, que pagan los propietarios de viviendas, mayoritariamente residentes. Esos incrementos de los servicios públicos se pueden pagar con ingresos procedentes de los bolsillos de los residentes o con nuevas tasas que pagarían los turistas que son los que han generado esa necesidad. Somos el único país turístico del mundo, con la excepción parcial de Cataluña y Baleares, que ha optado por hacer pagar a los residentes los gastos generados por los visitantes y salvaguardar el interés turístico de los europeos.

CONTRA LOS COCHES ELÉCTRICOS


Joaquín Leguina

Estadístico

La UE apuesta por el coche eléctrico de la mano de los neo ecologistas, que a menudo se muestran amigos de la naturaleza, pero enemigos de la humanidad. Por su parte, el Gobierno de España ha presentado un plan con el cual en 2030 deberían circular 5,5 millones de coches eléctricos, es decir aquellos que estén equipados con batería como a los híbridos enchufables. La cuota de mercado de los coches eléctricos debería subir desde el 12% hasta el 74%. No parece que eso vaya a ser posible. De entrada, en 2024 las ventas son inferiores a las de los mismos meses de 2023. A lo largo de 2023 se matricularon 949.359 turismos, de estos sólo un 12% eran eléctricos.

La patronal de los fabricantes de coches en Europa dio a conocer las cifras de matri-

culaciones de los cinco primeros meses del año 2024: 4,6 millones de unidades, con un crecimiento del 4,6% respecto al mismo periodo de 2023. ¿Y qué fue de los eléctricos? Pues en 2024, su tasa de crecimiento es de sólo el 2%. Es decir, menos de la mitad de lo que crece la demanda global. Y como consecuencia de ello, su parte del pastel se ha reducido desde el 12,3% de hace un año, al 12,1% actual. Un frenazo que no estaba previsto en ninguna agenda y menos en la de los políticos.

Hace unos días, Carlos Tavares, el consejero delegado de Stellantis, advertía que su grupo podría ralentizar e incluso cancelar alguno de sus proyectos relacionados con la electrificación si la demanda de estos vehículos no es la adecuada: “No utilizaremos el dinero de nuestros accionistas en

algo que los clientes no quieren”. Por otra parte, Volkswagen dijo el pasado otoño que retrasaría, por los mismos motivos, otra instalación de este tipo en Europa del Este. Y más contundente fue Ford, quien en noviembre de 2023 decidió aplazar cualquier decisión relacionada con nuevos proyectos de electrificación.

Carece de sentido que la Comisión cargue la mano contra los vehículos chinos de este tipo

Por eso, los fabricantes están demandando otorgar más incentivos económicos y fiscales a la adquisición de vehículos eléctricos y electrificados para poder amortizar las grandes inversiones que han hecho y están haciendo en este campo. Lo que carece de sentido es cargar la mano contra los eléctricos chinos, política que rebotará en contra de nuestros jamones.

Y es que en Europa no hay gran demanda de coches eléctricos, y menos en España. Es

verdad que si la demanda interior flojea, los constructores tienen varias válvulas de escape, como son las regiones que están más allá de la UE: América, África e incluso Asia y Oceanía.

Sea como sea, si yo quiero ir desde Madrid (donde vivo) a Santander (donde nací) tendré que recargar por el camino. ¿Y cuánto tiempo tendré que parar para recargar? Probablemente horas. Y como me agrada ir a Santander a ver a mi familia y a mis amigos, prefiero ir en mi viejo coche, que está bien cuidado (y no uso en Madrid) y que usaré en carretera mientras me dejen. Y me pregunto (como supongo que hace la gente de mi edad), ¿qué he hecho yo a favor de la contaminación para merecer esta persecución? Mídanse en las ITV los kilómetros usados y opérese con justicia y no con desprecio. Está claro que todos queremos la llegada completa de los coches eléctricos, pero esa adaptación al sistema actual no es todo lo eficiente que debería ser en relación a las empresas, los gobiernos y los usuarios.

ZARA



ZARA ESPAÑA, S.A. AVENIDA DE LA DIPUTACIÓN. EDIFICIO INDITEX. 15143 ARTEIXO (A CORUÑA).

REBAJAS

DESDE EL 27 DE JUNIO HASTA EL 31 DE AGOSTO DE 2024 EN TIENDAS ZARA DE ESPAÑA.
EN ZARA APP DESDE EL 26 DE JUNIO A LAS 21:00 GMT+2. EN ZARA.COM A LAS 22:00 GMT+2

Empresas & Finanzas

Renfe crea una filial en México en busca de proyectos tras el éxito del Tren Maya

Replica la fórmula puesta en marcha en Francia para optar a futuras licitaciones en el país

Los planes de la operadora pública contemplan facturar un 10% fuera de España para 2030

Víctor de Elena MADRID.

El Consejo de Administración de Renfe dio luz verde este martes al proceso para crear una nueva filial en México, similar a la aprobada para Francia hace un mes. Con este movimiento, la dirección de la compañía buscará participar en licitaciones de nuevos proyectos y rutas que saque a concurso su Gobierno, convirtiendo a la república centroamericana en preferente dentro de sus planes de expansión internacional. También permitirá cubrir las necesidades de personal vinculadas a su condición de *operador en la sombra* del Tren Maya, que está entrando en servicio de forma progresiva.

La nueva sociedad, propiedad al 100% de Renfe Proyectos Internacionales, tendrá una estructura similar a la gala: actuará como *holding* corporativo para apoyar los distintos proyectos de la operadora pública en México, que en caso de constituirse lo harán con sus propias sociedades, todas ellas participadas directamente por esta nueva matriz. Busca dotarse así de la estructura organizativa necesaria para competir en todo tipo de servicios de movilidad, así como buscar nuevos negocios al otro lado del charco para su explotación.

Renfe, que cuenta con 39 empleados en México, dispone de una oficina permanente al otro lado del Atlántico desde 2021 para desarrollar esta ruta ferroviaria. La puso en marcha tras la adjudicación, a finales de 2020, del contrato de consultoría para prestar servicios para el Tren Maya junto a Ineco y la alemana DB Engineering & Consulting. Ahora achaca la creación de esta subsidiaria a la necesidad de contar con un vehículo con personalidad jurídica propia que agrupe su actividad en ese país.

El proyecto del Tren Maya, estratégico para el anterior Ejecutivo de López Obrador, ha sido desarrollado por el Gobierno de México a través del Fondo Nacional de Fomento de Turismo (Fonatur), organismo encargado de definir el trazado que unirá varias regiones del Yucatán mexicano a lo largo de más de 1.500 kilómetros de vías de tren destinadas al tránsito de pasajeros y mercancías.

La decisión de aprobar la filial pasa ahora al Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible, quien deberá trasladarla al Ministerio de Hacienda, que dejará el visto bue-



Tren del modelo 'Xiinbal' operativo en el Tren Maya de México. EE

ciente de nuevas licitaciones ferroviarias en todo el continente americano, por lo que quieren abrirse a la "posibilidad de participar en futuras oportunidades". Así, Renfe avanza con su plan para que un 10% de la facturación total en 2030 provenga del extranjero, tal y como fijó en su plan estratégico.

Internacionalización de Renfe

La empresa pública española cuenta con planes de desarrollo en Francia, donde ya opera trenes de alta velocidad hasta Lyon y Marsella. Confía en extenderlos a París, poner en marcha servicios transfronterizos y operar regionales y de larga distancia subvencionados por el Estado francés o sus regiones.

También es propietaria del 50% de la operadora checa Leo Express, encargada de servicios regionales en República Checa y Eslovaquia; y opera el tren de alta velocidad de Arabia Saudí, Haramain, que ya es

Renfe cuenta con 39 empleados para asesorar en la ejecución del Tren Maya del Yucatán

la primera ruta por pasajeros en determinados momentos del año. Asimismo, realiza servicios de consultoría a la línea alta velocidad Rail Baltica, que unirá Estonia, Letonia, Lituania y Polonia entre sí; y tiene activas oportunidades de negocio en otras geografías como Italia, Bélgica, Portugal o Estados Unidos (Texas Central), entre otros.

Formación de maquinistas

La compañía pública española ya fue la encargada de diseñar el programa formativo para los 50 maquinistas y 30 controladores de tráfico que se encargarán de la operación del Tren Maya. La Secretaría de Defensa Nacional de México (SEDENA) eligió a Renfe para llevar a cabo las enseñanzas teóricas y prácticas de conducción del material rodante, un proceso desarrollado en Ciudad de México, Málaga y en los propios trenes y recorridos del ferrocarril mexicano, que recorre los estados de Chiapas, Tabasco, Campeche, Yucatán y Quintana Roo, uniendo Palenque con Cancún por dos trazados con 34 estaciones.

Medway amenaza con mudarse de Portugal a España por la falta de apoyo

La compañía logística y operadora ferroviaria Medway, con sede en Portugal, está planteándose el cambio de su sede fiscal de Portugal a España por la falta de apoyo de los ejecutivos lusos a sus planes de expansión en el transporte de mercancías por ferrocarril. El presidente de Medway, Carlos Vasconcelos, ha acusado al anterior Ejecutivo de António Costa de "inacción" y de incumplir acuerdos "que ya estaban tomados y garantizados", como el retraso en el pago de incentivos energéticos y el aumento en un 22% de las tasas por circular por las vías del país han provocado este enfado. El nuevo Gobierno de Luis Montenegro se ha acercado a la empresa para resolver el conflicto.

no definitivo en manos del Consejo de Ministros.

Su desarrollo permitirá solventar algunos problemas de contratación del personal relativo a los servicios de consultoría que ofrece Renfe al proyecto del Tren Maya. La compañía actúa de *operador en la sombra* de este servicio ferroviario realizando labores de asistencia técnica y consultoría para definir las operaciones ferroviarias y avanzar en la puesta en marcha de los distintos tramos de la ruta.

Desde Renfe enfocan la creación de esta empresa en un contexto cre-

Volotea sella una alianza con Avianca para dar el salto a América Latina

Forma una 'joint venture' con Grupo Abra con vistas a operar las rutas de Air Europa

Víctor de Elena MADRID.

Volotea pone en marcha una *joint venture* con Grupo Abra, propietario de las aerolíneas colombiana Avianca y brasileña Gol, con vistas a quedarse las rutas entre Europa y América que deberá soltar Air Europa si Bruselas da el visto bueno a su traspaso al grupo IAG (Iberia). Los planes de la alianza contemplan empezar a funcionar a principios de 2025 con una flota de 20 aviones de corto radio y entre 8 y 10 de largo radio que tendrán Madrid como base y volarán a Estados Unidos, el Caribe y destinos de América del Sur.

“Ofrecemos la integración de una aerolínea de corto radio con una de largo radio que permite optimizar el conjunto de ambas compañías, haciendo al mercado más competitivo. Ponemos a disposición de la Comisión nuestro conocimiento y un valor diferenciador respecto al resto de ofertas de *remedies*”, ha expresado Carlos Muñoz, CEO de Volotea.

La *joint venture*, en principio, se mantendrá en caso de que la Comisión Europea rechace la compra de Air Europa por IAG, “aunque a una escala muy menor”, según ha expresado Adrián Neuhauser, CEO del grupo Abra y vicepresidente de Avianca. No tendrá implicaciones financieras ni de titularidad, pero ambos directivos han mostrado su confianza mutua para “lanzar esto muy fuerte, y con los años veremos”.

Barajas será su 'hub'

La aerolínea española, que conecta ciudades medianas y pequeñas entre sí, se instalará en Madrid-Barajas con vistas a convertir este aeródromo en su *hub* de conexión con Latinoamérica. Será también su primer aeropuerto por número de pasajeros, esperando acoger entre 5 y 7 millones al año. Para Abra, Barajas será su mayor base en el extranjero fuera de sus



Firma del acuerdo entre el CEO de Grupo Abra, Adrián Neuhauser, y el CEO de Volotea, Carlos Muñoz. VOLOTEA

países nativos (Colombia y Brasil). La operación, según los abogados de ambas firmas, no requiere de la autorización de los órganos de competencia al no ser competidores directos.

Esta nueva alianza confía en operar la mayor parte de las rutas ofrecidas por la matriz de Iberia a Bruselas, que incluyen conexiones desde Madrid hacia Buenos Aires (Ar-

gentina), Montevideo (Uruguay), Lima (Perú), Quito o Guayaquil (Ecuador), Caracas (Venezuela), Panamá, República Dominicana, Miami y Nueva York (EEUU). “Podremos coordinar horarios, frecuencias, comercialización y precios, ofreciendo un proyecto unificado que, de cara al cliente, se ve como una solución de red”, explican.

La empresa conjunta espera arrancar sus operaciones a principios de 2025, con vistas a estar plenamente operativa en el inicio de la temporada de verano, en abril. Para ello cuentan con los aviones de Wamos Air, la compañía de *leasing* de aviones adquirida recientemente por Grupo Abra, que aportará hasta 10 aviones.

Grupo Abra ve una oportunidad de negocio en la carga aérea

Adrián Neuhauser, CEO de la compañía, también destacó la importancia de esta alianza empresarial de cara a aumentar su operativa de carga. En la actualidad, Abra opera diferentes rutas de mercancías con una flota de 11 aviones en manos de Avianca y otros 5 de la brasileña Gol. “Tener una base en Madrid nos ayuda a tener un nuevo punto de distribución hacia Europa. Que el 'hub' esté cerca en el flujo de la ruta lógica hacia el este ofrece un gran potencial”, exclamó Neuhauser, tras reconocer el aumento de demanda de estos tráficos.

Aena confía en superar los 300 millones de viajeros en 2024

Mejora en 4,5 puntos su estimación media por el auge del turismo

V. E. MADRID.

La gestora aeroportuaria nacional, Aena, ha mejorado sus estimaciones medias de crecimiento del tráfico de pasajeros en 4,5 puntos, pasando de un escenario central que alzaba el tráfico en un 3,8% en su primera revisión hasta el 8,3% publicado este martes. Lo hace tras constatar la evolución de los datos en los aeródromos españoles durante los primeros cinco meses del año. La sucesión de récords consecutivos de viajeros mes a mes en la mayor parte de instalaciones han invitado a la cotizada semipública a revisar al alza sus previsiones.

De esta forma, Aena confía en que este año se superen los 300 millones de pasajeros, hasta una cifra que podría rondar los 306,7 millones, según sus cálculos. “El tráfico en 2024 se está comportando mejor de lo esperado gracias a la fuerte y constante demanda”, expresan. La compañía dirigida por Maurici Lucena apunta a la elevada oferta de asientos programados por las aerolíneas, la mejora de las perspectivas económicas en España y el nivel de demanda de los principales países emisores como razones que explican este “previsto auge del tráfico aéreo”. Durante los cinco primeros meses del año, Aena ha visto cómo el tránsito de viajeros por sus instalaciones fue un 11,4% superior al mismo período del pasado año.

Cabe recordar que su primera estimación contemplaba un alza del tráfico del 3,8% en su escenario central y de un 7,1% en su escenario alto; aunque desde la compañía circunscriben la mejora únicamente a 2024.

La seguridad de que nunca te falte energía.

Hemos destinado 900 millones a la innovación y aplicación de nuevas tecnologías en nuestras redes de distribución, con especial foco en su digitalización. Así, garantizamos la seguridad del suministro y su correcto funcionamiento en el día a día.

Naturgy

naturgy.com



TEATRO REAL
CERCA DE TI

Empresas & Finanzas

Enagás tendrá una posición del 50% en el corredor de hidrógeno BarMar

Las partes llegan a un primer acuerdo para la conexión entre Barcelona y Marsella

Pepe García / Rubén Esteller MADRID.

El gestor de la red de transporte de gas española, Enagás, y dos de sus homólogos franceses –GRTgaz y Teréga– firmaron ayer en Madrid el acuerdo de desarrollo conjunto (JDA) que define las condiciones de colaboración para la participación en el proyecto BarMar, el corredor del hidrógeno verde que conectará Barcelona y Marsella. El operador de la red alemana, OGE, ha participado como asociado del acuerdo. Según los términos firmados, Enagás tendrá el 50% del accionariado, GRTgaz el 33,3% y Teréga el 16,7%. De esta manera, la parte española y la francesa “contribuirán con idéntico porcentaje”, destacó un comunicado de la gasista española.

Según han destacado las empresas colaboradoras, el acuerdo especifica las condiciones por las que las partes desarrollarán, de manera conjunta, los estudios de viabilidad necesarios relativos a BarMar, y fija las condiciones mínimas preliminares para la Decisión Final de Inversión (FID), así como los principios fundamentales para el establecimiento de una Entidad de Propósito Especial (SPV) y la definición de su gobernanza.

En este sentido, los porcentajes de participación en la infraestructura son susceptibles de variar tras esa FID, y queda una puerta abierta para que el operador alemán participe en el accionariado de BarMar.

En cuanto a la interconexión de hidrógeno renovable entre Portu-



De izquierda a derecha, Thomas Hüwener (OGE); Pierre Duvieusart (GRTgaz); Arturo Gonzalo (Enagás); Dominique Mockly (Teréga); y Rodrigo Costa (REN). ENAGÁS

gal y España, que unirá Celorico da Beira y Zamora (CelZa), Enagás y el operador portugués, REN, han firmado también un acuerdo adicional al Memorando de Entendimiento en vigor, con la finalidad de desarrollar y financiar conjunta-

mente los estudios correspondientes para el despliegue del proyecto.

En conjunto, H2med es un proyecto transnacional para conectar las redes de hidrógeno de la Península Ibérica con las de Francia, Alemania y el noroeste de Europa. Se-

gún destacan sus desarrolladores, el proyecto también aportará beneficios en términos de oferta y demanda de hidrógeno, conectando las distintas cuencas industriales ibéricas y francesas.

H2med, que tiene como objetivo que el continente pueda abastecerse de hidrógeno renovable y asequible a partir de 2030, fue presentado por el presidente del Gobierno de España, el presidente de Francia y el primer ministro de Portugal, en octubre de 2022. Estos líderes reafirmaron su compromiso en la Cumbre Euromed del 9 de diciembre de 2022, celebrada en Alicante, con el apoyo de la presidenta de la Comisión Europea. En enero de 2023, Alemania se sumó a España, Francia y Portugal apoyando este proyecto, al considerar que impulsará un vector energético importante para su mercado y para abas-

GRTgaz ostentará el 33,3% de la infraestructura y Teréga el 16,7% restante del BarMar

tecer a otros mercados potenciales. H2med está liderado por los Operadores del Sistema (TSO) español Enagás; los franceses GRTgaz y Teréga; el portugués REN y el alemán OGE, que se incorporó al proyecto en octubre de 2023.

La junta de Soltec elige a Mariano Berges como nuevo CEO

Morales mantendrá su puesto de presidente ejecutivo de la firma

Pepe García MADRID.

Mariano Berges será el nuevo consejero delegado de Soltec. La compañía ha aprobado en la junta celebrada ayer el nombramiento de Berges como CEO de la empresa dedicada a la fabricación de seguidores solares y desarrollo de proyectos renovables.

Raúl Morales, cofundador de la empresa, mantendrá su puesto como presidente ejecutivo de Soltec y liderará la supervisión y seguimiento de la estrategia corporativa, las relaciones institucionales y el contacto con el mercado financiero, además de las funciones correspondientes de gobierno corporativo y compliance.

El presidente ejecutivo explicó durante su intervención que EEUU se ha convertido en un mercado estratégico clave para Soltec. Por ello, Morales ha anticipado que los ingresos en el país se elevarán del 25% al 50% en los próximos años, y subrayó su confianza en las oportunidades futuras del mercado y reafirmando su posición como líder en la industria solar de la región.

En la junta, el 66,61% del accionariado representado avaló la gestión de la compañía aprobando todos los puntos de la orden del día, entre los que se encuentran el informe de gestión y el estado de la información no financiera correspondientes al ejercicio de 2023.

Ribera aumenta un 30% la 'Tasa Enresa' a las eléctricas

Se fijará un precio de 10,36 euros/MWh para financiar la firma de gestión nuclear

Pepe García MADRID.

La tasa que pagan las eléctricas que gestionan centrales nucleares –a la sazón, Iberdrola, Endesa, Naturgy y EDP– aumentará casi un 30% a partir del 1 de julio. El Consejo de Ministros, a propuesta del Ministerio para la Transición Ecológica, aprobó ayer la subida a 10,36 euros/MWh de la tarifa fija unitaria relativa a la prestación patrimonial de carácter público no tributario mediante la que se financia el servicio de Enresa, la entidad pública que gestiona

los residuos radiactivos. La subida ha terminado por ser algo inferior al plan inicial de Transición Ecológica, que pretendía elevar en un 40% hasta 11,14 euros/MWh.

Según detalla el departamento que dirige Teresa Ribera, la actualización de la prestación “permitirá cubrir los costes del desmantelamiento de las centrales nucleares, una vez que se produzca su cese definitivo de actividad”.

Por otro lado, también atenderá la gestión de sus residuos y del combustible nuclear gastado, incluyendo su depósito definitivo en un Almacén Geológico Profundo, según contempla el VII Plan General de Residuos Radiactivos, aprobado el pasado diciembre.

Las actividades para desmantelar las centrales y almacenar el

28
MILLONES DE EUROS

Son los fondos licitados por Enresa para la ejecución de los servicios de ingeniería para desmantelar la central nuclear de Almaraz (Cáceres), propiedad en un 52% de Iberdrola Generación Nuclear; en un 36% de Endesa Generación y de Gas Natural Fenosa Generación en un 11%. El VII Plan General de Residuos Radiactivos fija las fechas de cese de explotación de las Unidades I y II de Almaraz para noviembre de 2027 y octubre de 2028.

combustible gastado y los residuos radiactivos que han producido durante su explotación y desmantelamiento, deberán desarrollarse hasta 2100. El Ministerio afirma que, por tanto, existe un importante desfase temporal entre el momento en el que las centrales abonan la prestación –mientras se encuentran en explotación– y el periodo, “mucho más extenso”, en el que se produce el gasto, “de modo que la prestación debe tener el valor necesario para evitar déficits [en las arcas públicas] posteriormente”, detallan.

Rebeldía en las eléctricas

El Foro Nuclear, representante de la industria española, cargó contra el VII Plan nuclear del Gobierno. Según denuncian, los costes adicio-

nales de este Plan –valorado en más de 20.220 millones de euros– suponen un cambio sustancial frente a las condiciones en las que se alcanzó el Protocolo para el cierre de las centrales en 2019 entre Enresa y las centrales nucleares para su funcionamiento. En este, se acordó incrementar la tasa en un máximo del 20%. Cabe recordar que, tras dicho aumento, el conjunto del parque nuclear español aporta cada año al Fondo Enresa del orden de 450 millones de euros.

La decisión del Ejecutivo de instalar un almacén temporal descentralizado en cada una de las centrales de las eléctricas supondrá un fuerte incremento de los costes previstos frente a la opción anterior de contar con un almacén centralizado en Villar de Cañas.



El Centro para familias de Instagram brinda recursos para la seguridad familiar.

En el Centro para familias encontrarás consejos y herramientas útiles para ofrecer a tu familia una experiencia online más segura, como el Centro de aprendizaje, con recomendaciones de expertos en juventud para abordar los hábitos saludables en internet, y Supervisión, que puedes configurar con tu adolescente.

Conoce mejor nuestras Herramientas para familias, como el Límite de tiempo diario y las Cuentas privadas por defecto, en [instagram.com/herramientasparafamilias](https://www.instagram.com/herramientasparafamilias)

Empresas & Finanzas

KKR invertirá 400 millones con Ignis en el desarrollo del hidrógeno verde

Ambas compañías crean Ignis P2X con una cartera de 20 GW en proyectos

Rubén Esteller MADRID.

KKR e Ignis han alcanzado un acuerdo para lanzar Ignis P2X, una nueva plataforma para desarrollar proyectos verdes de hidrógeno y amoníaco para aplicaciones industriales en sectores difíciles de abandonar. El fondo aportará hasta 400 millones de euros para desarrollar y construir futuros proyectos. KKR e Ignis poseerán el 50% cada uno de Ignis P2X cuando se ponga en marcha, que comenzará con una cartera global de proyectos P2X y renovables.

Como promotor y operador global de renovables, la cartera de desarrollo de Ignis incluye más de 300 proyectos renovables en diez países, al tiempo que gestiona alrededor de 6,6 GW de activos de energía para terceros.

Ignis P2X desarrollará plantas de producción de hidrógeno, amoníaco, e-metanol, e-combustibles y SAF para empresas de primera línea de los sectores del refino, siderúrgico, químico y de fertilizantes, entre otros, así como renovables tradicionales, principalmente eólica y solar, asociadas a los proyectos de hidrógeno y amoníaco.

La plataforma incluye una cartera de alrededor de 20 GW de proyectos P2X en España y otros países seleccionados, así como más de 10 GW de energías renovables avanzadas y en fase inicial en España y proyectos renovables adicionales en todo el mundo, que serán desarrollados por un equipo dedicado.

Ryan Miller, director general del equipo de Infraestructuras Europeas de KKR, comentó: "Ignis es líder en renovables en España, con una mentalidad industrial, un pipeline P2X diferenciado y un equipo de gestión experimentado. Creemos que esta plataforma desempeñará un papel fundamental en la descar-



Un operario en una planta de hidrógeno. EE

bonización de la industria pesada en España y a nivel internacional, impulsada por los favorables vientos de cola regulatorios y su fuerte integración industrial con empresas de primer orden. Estamos deseando trabajar con Antonio Sieira y el equipo directivo en este ca-

mino hacia una economía global más verde".

Antonio Sieira, consejero delegado de Ignis, comentó: "Este acuerdo es un hito importante para Ignis. KKR está proporcionando un fuerte respaldo al trabajo de desarrollo que hemos estado haciendo

54.000 MILLONES

KKR ha destinado más de 40.000 millones de dólares a inversiones centradas en la sostenibilidad, incluidos más de 30.000 millones de dólares a inversiones en sostenibilidad climática y medioambiental desde 2010. La empresa gestiona actualmente más de 54.000 millones de dólares en activos de infraestructuras y energía y ha realizado más de 75 inversiones en infraestructuras en diversos subsectores y zonas.

en Ignis en torno al P2X. Estamos muy satisfechos de contar con un socio tan reconocido en todo el mundo. Su perspicacia financiera, su equipo de alto rendimiento, así como su liderazgo en la transición energética, son un activo extraordinario para el desarrollo de un negocio tan estratégico como P2X. Además, Ignis seguirá centrándose en su integración en toda la cadena de valor de las energías renovables y en proyectos para industrias intensivas en energía."

KKR cuenta con una profunda experiencia en renovables e inversiones relacionadas con el clima y ha invertido más de 21.000 millones de dólares desde su plataforma de infraestructuras. Esta inversión es la tercera para la estrategia climática global de KKR, que se lanzó en 2023 bajo el co-liderazgo de los socios de KKR Emmanuel Lagarrigue y Charlie Gailliot. En septiembre de 2023, KKR invirtió en Zenobe, líder del mercado británico en soluciones de electrificación del transporte y almacenamiento.

Capital Energy proyecta 592 MW hidroeléctricos en Puertollano

La central contará con almacenamiento a través de bombeo

Pepe García MADRID.

Capital Energy ha puesto el ojo en Puertollano para promover una nueva central hidroeléctrica reversible con capacidad de 592 megavatios (MW). Según se desprende de los proyectos preliminares presentados ante Transición Ecológica, la firma pretende incluir un sistema de almacenamiento a través de la tecnología de bombeo en las instalaciones, que se ubicarían en Mestanza e Hinojosa de Calatrava, además de la ciudad minera.

El desarrollo pretende aprovechar la antigua mina de carbón Emma como depósito inferior, evitando la afección de

9 GIGAVATIOS

Son los GW que suma entre las decenas de centrales en portafolio la compañía energética.

otros espacios. Por otro lado, la presa dispondrá del caudal del río Ojailén para el llenado inicial y para la reposición de volúmenes de agua por evaporación o filtraciones. Estos serán los únicos momentos de uso, ya que el volumen de turbinado y bombeo será constante durante la vida útil de la central.

Capital Energy busca construir la estación de bombeo en la margen derecha del Ojailén, junto a la planta de depuración de aguas residuales (EDAR) de Puertollano. La conducción se realizará desde dicha estación hasta la mina Emma y el caudal máximo previsto de captación es 100 litros por segundo.

elEconomista.es

Especial

Mecenas del Deporte

Juegos Olímpicos París 2024. Un especial que analiza la trascendencia de una cita deportiva como los Juegos Olímpicos desde la óptica de los patrocinadores y mecenas.

Jueves, 27 de junio gratis, en tu quiosco, adquiriendo el periódico **elEconomista.es**

Más información en www.eleconomista.es/especiales/



PARA ESTAR EN LA ECONOMÍA CIRCULAR, TU EMPRESA TIENE QUE ESTAR EN ECOEMBES.



LLEVAMOS 25 AÑOS IMPULSANDO LA ECONOMÍA CIRCULAR A TRAVÉS DEL RECICLAJE

La normativa ambiental obliga a las empresas que ponen envases en el mercado a responsabilizarse de su reciclaje. Y no hay mejor manera de hacerlo que de la mano de Ecoembes, porque junto a millones de ciudadanos, administraciones públicas y miles de empresas llevamos 25 años impulsando la circularidad de los envases. Seguimos trabajando por un futuro sin residuos.



Empresas & Finanzas

El sector público engorda un 45% sus depósitos bancarios con el alza de tipos

Coloca un récord de 139.171 millones, casi 43.000 millones más frente al año 2021

E. Contreras MADRID.

El ahorro de las administraciones públicas se ha revelado como uno de los grandes beneficiarios de la subida de los tipos de interés. La Administración Central, junto a las comunidades autónomas y los ayuntamientos tenían 139.171 millones de euros alojados en depósitos bancarios al cierre del pasado mes de marzo, cifra que supera en 42.842 millones o en un 44,47% las imposiciones contratadas cuando el euríbor marcaba mínimos históricos, al cierre del ejercicio 2021.

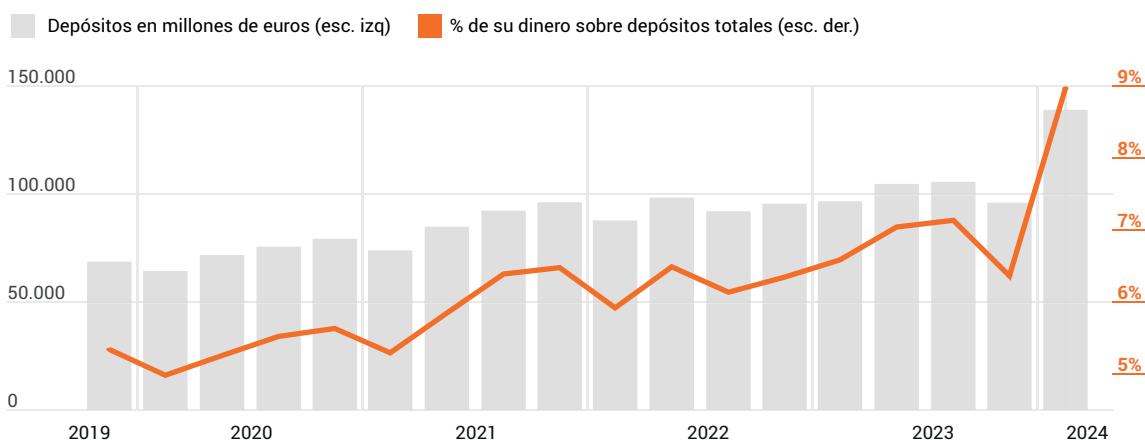
Se trata del mayor importe desde que el Banco de España comenzó a elaborar las estadísticas en septiembre de 1986. Históricamente el dinero del sector público suponía entre un 4 y 5% de los depósitos bancarios totales, muy por debajo del 8,98% que representa ahora. Los fondos totales depositados en este tipo de productos, incluyendo la liquidez del sector público, el circulante de empresas y el ahorro de familias, alcanzaba en marzo pasado los 1,55 billones de euros.

Las imposiciones del sector público están sujetas a disminuciones e importantes incrementos mes a mes por el cobro de impuestos o tasas y el desembolso de partidas de gastos, pero su evolución ha sido claramente al alza. Y la escarpada subida contrasta con el aumento del 4,31% experimentado por el saldo global de los depósitos en el mismo periodo, desde que a finales de 2021 el euríbor marcó mínimos históricos en el -0,502%, antes de que el Banco Central Europeo (BCE) comenzase a subir los tipos de interés, desde el 0% de entonces hasta un 4,50% (este mes ha recortado la tasa al 4,25%).

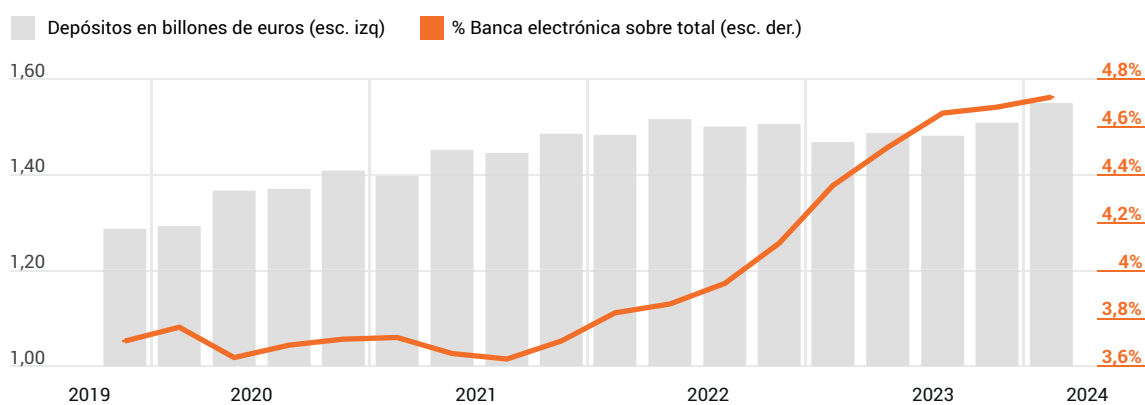
La banca restituyó pronto la remuneración de sus imposiciones y las de las empresas, mientras que

La Administración Pública dispara sus depósitos bancarios

Evolución de los depósitos de las AAPP



Evolución de los depósitos totales



Fuente: Banco de España.

elEconomista.es

La banca 'online' copa un 4,73% de los depósitos totales, un 33% más que a finales de 2021

se ha resistido a ofrecer depósitos retribuidos a los particulares. Las estadísticas del Banco de España no desglosan el interés ofrecido a

las administraciones públicas, que podría oscilar entre el 2 y 3,5%, en función de las condiciones establecidas en los contratos de gestión de la tesorería. La remuneración media pagada a empresas por el dinero nuevo aportado a depósitos alcanzaba en marzo el 3,40% TEDR -similar a la TAE sin comisiones- y en particulares el 2,49%, frente al 0,45 y 0,06% que se abonaba, respectivamente, a finales de 2021.

Las estadísticas del supervisor revelan que la banca online copaba en

marzo pasado el 4,73% de los depósitos totales de clientes. El ahorro gestionado por las entidades que operan de manera electrónica alcanza los 73.284 millones, con un aumento del 33,05% respecto a los 55.079 millones que administraban antes de la subida de tipos. Su avance es firme puesto que entonces apenas copaban un 3,71% de la cuota de mercado en este tipo de producto, pero también prueba la resistencia de la gran banca a no dejarse arrebatar saldos de manera agresiva.

Occident amplía su seguro de hogar y cubrirá nuevas edificaciones

Crearé pólizas para viviendas prefabricadas o autocaravanas

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Occident ha renovado sus seguros de hogar para dar cobertura también a otro tipo de edificaciones, como las viviendas prefabricadas (de madera, hormigón, acero o panel sándwich), módulos y caravanas para dar respuesta a "nuevas preferencias en materia de vivienda y a otros retos a los que se enfrenta el sector, como el envejecimiento del parque de viviendas o el elevado precio de los inmuebles", aseveró la compañía en un comunicado.

De esta manera, la aseguradora ofrecerá un producto para estas construcciones, independientemente de que sean vivienda habitual o segunda residencia. No obstante, cada uno de los hogares tendrá un seguro específico, con sus particularidades.

En el caso de las casas prefabricadas, las coberturas irán desde el riesgo de incendio, explosiones o caídas de rayos; así como frente a los daños ocasionados por agua (rotura de tuberías, escapes, inundaciones) o por eventos climatológicos como la lluvia, el viento, pedrisco o nieve. El seguro también cubrirá averías en equipos eléctricos y electrónicos, robos o actos vandálicos. Además, el asegurado podrá optar a otros servicios como la reparación de calderas o el de BricoHogar.

Para caravanas y módulos, Occident cuenta con una cobertura específica para hacer frente a riesgos habituales, como incendios, daños atmosféricos (que la asegura data que son el 45% de los siniestros totales en módulos y un 60% en autocaravanas) y daños por agua. También estarán presentes las coberturas por robo o atraco y roturas.

Santander vende 300 millones en préstamos hoteleros

Aprovecha así el resurgimiento del sector turístico

elEconomista.es MADRID.

Banco Santander vende 300 millones en préstamos al sector hotelero a Polus Capital Management. Así lo adelantó *Bloomberg*, que señala que se trataba de operaciones que

ya habían sido refinanciadas o tenían pocas probabilidades de pago.

De esta forma, Banco Santander aprovecha el resurgimiento del sector turístico tras la pandemia para tratar de sanear su balance.

Esta operación de venta de préstamos no sería la única que se lleve a cabo por parte de Banco Santander para desaguar activos. El mismo medio también apunta que la entidad también está considerando deshacerse de una cartera de ac-

tivos inmobiliarios de naturaleza comercial, que incluyen tanto edificios de oficinas como hoteles. Esta operación sería de un volumen similar a la que ahora se ejecuta.

Crece en crédito al consumo

Esta rebaja de su exposición al sector inmobiliario comercial choca con el incremento de su negocio en el lado de crédito al consumo. En este sentido, la entidad de origen cántabro ultima

un acuerdo con Amazon para financiar sus productos en Europa. De cerrarse finalmente, permitiría a la entidad española ofrecer servicios de financiación a los usuarios de la plataforma de comercio electrónico.

El plan se implementaría en primer lugar en Alemania y posteriormente se expandiría por el resto de países del continente. La entidad ya adelantó en su último informe anual que uno de sus pilares en el

consumo digital pasaba por la consolidación de acuerdos con las principales empresas tecnológicas a nivel global.

La apuesta por el crédito al consumo es tal que, el pasado 10 de junio, Santander anunció que Zinia, su plataforma digital de financiación al consumo, se convertirá en el nuevo socio financiador de Apple en Alemania tanto para las compras en tienda física como a través de su página web.

Portobello 'recompra' Blue Sea y da entrada como socio a Partners Group

Constituye un fondo de continuidad para seguir gestionando la hotelera

C. Reche MADRID.

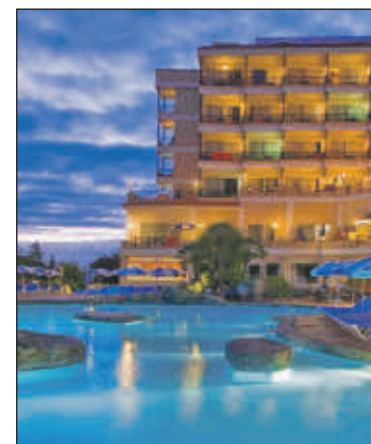
Portobello encuentra la fórmula para seguir expandiendo su cadena hotelera Blue Sea, de la que es propietario desde 2017 y que ha estado en las quinielas de una posible venta en los últimos años. El *private equity* nacional se ha inclinado por crear un nuevo vehículo de continuidad en el que traspasará su participación en la compañía que ahora tiene en su tercer vehículo y, en paralelo, dará a entrada al fondo Partners Group. El nuevo socio, que llega tras haber negociado con otros postores como Ares o Bain, aportará algo más de 100 millones de euros, de acuerdo a distintas fuentes consultadas por *elEconomista.es*.

La estrategia de Portobello responde a una estrategia cada vez más habitual por parte de los fondos de capital privado, que ven en los fondos de continuidad una opción para seguir gestionando algunas de sus inversiones pese a superar el ciclo inversor marcado. La cadena hotelera y de resorts vacacionales está participada mayoritariamente desde 2017 a través de su vehículo Portobello Fondo III, fondo sobre el que se ha pedido una prórroga a sus inversores (LPs) de un año tras acer-

sultadas por este periódico. La compañía ha pasado desde entonces a gestionar más hoteles (22 iniciales frente a 26 actuales), la mayoría en régimen de propiedad y el resto en alquiler y gestión.

La compañía ha ido recuperándose en los últimos años tras el golpe del coronavirus hasta renunciar a la ayuda que la SEPI había aprobado a través de su fondo de rescate a empresas afectadas por

la pandemia. En un primer momento, el Fasee, como así se conoce a este fondo estatal, iba a conceder 25 millones de euros a través de préstamos participativos y ordinarios.



Hotel de Blue Sea. EE

¿Quieres llegar a más clientes a través de Internet? Somos tu aliado.

El nuevo socio aportará más de 100 millones de euros al vehículo de continuidad

carse a su periodo de maduración.

El plan de Portobello, cuyas intenciones iniciales fueron desveladas por *Mergermarket* en febrero, es tener listo este vehículo ya en el mes de julio, teniendo en cuenta que estas operaciones conllevan una complejidad adicional a la constitución de un fondo ordinario. En este sentido, los gestores deben tener especial cuidado con los potenciales conflictos de interés y la transmisión de los activos del fondo originario al de continuación, con un análisis exhaustivo de qué activos son traspasados y a qué precio. La previsión es que el nuevo vehículo recaude en torno a 180 millones de euros.

El objetivo de Portobello es seguir ensanchando el negocio de la cadena hotelera, que ahora mismo tiene un resultado bruto de explotación de aproximadamente 25 millones de euros, cifra que esperan aumentar previsiblemente en los próximos años hasta prácticamente duplicarse, explican las voces con-

Las cosas cambian, y con Orange Empresas tu negocio también.



Empresas

Llama al 1414 y asesórate de la mano de expertos o entra en orange.es/empresas

Empresas & Finanzas

El juez que investiga a Begoña Gómez pide información del rescate de Air Europa

Reclama a la SEPI los expedientes completos por los que se otorgaron las ayudas

elEconomista.es MADRID

El juez que investiga a Begoña Gómez, esposa del presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, ha pedido a la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) información sobre el rescate a Air Europa.

En un auto, el titular del Juzgado de Instrucción Número 41 de Madrid libra oficio a la empresa pública para que aporte documentación relativa a las ayudas otorgadas a la aerolínea por el fondo de solvencia a empresas estratégicas.

En concreto, reclama “los expedientes completos por los que se otorgaron las ayudas, en cualquiera de sus fases, así como la documentación e información que, en relación a los mismos, permitan conocer su inicio, desarrollo, ejecución, financiación y toma de decisiones al respecto”.

El juez también pide a la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE) que elabore un informe pericial para “contribuir al esclarecimiento de los hechos objeto de investigación”. Encarga un informe sobre “los contratos objeto de la investigación y sobre las posibles irregularidades en las fases de preparación, licitación, adjudicación y ejecución, tanto de manera directa como en UTE, a la sociedad Innova Next SLU”.

Gómez critica al juez

Por otro lado, la defensa de Begoña Gómez ha acusado al juez de realizar una investigación “prospectiva”



Un Boeing 787 de Air Europa en el aeropuerto de Madrid Barajas. EE

La defensa de la mujer del presidente acusa al juez de investigación “prospectiva”

va” y le recuerda que el Tribunal Supremo ya advirtió en sentencias de hace 24 años de que en el derecho penal moderno se ha desterrado la “inquisición general”. Así lo explica en un escrito en el que re-

curre la decisión del juez que la investiga por presuntos delitos de tráfico de influencias y corrupción en los negocios de citar como testigo al rector de la Universidad Complutense, Joaquín Goyache.

Su abogado, Antonio Camacho, recuerda al juez que los investigados tienen derecho a ser informados desde el inicio de la causa “de los hechos que han determinado su incoación y las razones de su implicación”. Apunta que a lo largo del procedimiento, y después de que la Fiscalía Europea se quedara con la parte de la investigación que atañe

a los contratos de Red.es que fueron adjudicados a una sociedad del empresario Juan Carlos Barrabés, ha pedido “de forma reiterada” al instructor que aclarara cuáles era los hechos concretos. Camacho añade que esto es lo que motivó que presentara un recurso de reforma exigiendo ser informado de esos hechos por los que se sigue la causa en ese Juzgado de Instrucción número 41 de Madrid, y que por tanto, hasta que no se despeje esa incógnita “es incomprensible la citación” de Goyache que “en absoluto está relacionado con los hechos”.

Western Gate votará en contra en la junta general de Dia

elEconomista.es MADRID

La firma inversora Western Gate, titular del 2,18 % del capital de la cadena de supermercados Dia, pidió ayer transparencia a la compañía y anunció que votará en contra de las resoluciones de la próxima junta general de la empresa, que se celebrará el próximo 28 de junio.

A través de un comunicado, Western Gate señaló que escribió de nuevo al Consejo de Administración de la empresa planteando “serias preocupaciones” en materia de administración y transparencia, y abogando por la protección de los accionistas minoritarios de la empresa.

La firma inversora indicó que Dia recibió su carta el pasado 13 de junio y que está legalmente obligada a dar una respuesta antes de la Junta General, pero que aún no ha recibido respuesta.

Western Gate solicita que se publique la carta a la mayor brevedad posible en la web corporativa y que incluya las respuestas a las solicitudes de información. Ahí, pidió que Dia aclare el rechazo a las ofertas de colaboración y trabajo conjunto para representar a los accionistas minoritarios.

Las constructoras no cotizadas piden obras con precios realistas

elEconomista.es MADRID

La asociación de constructoras no cotizadas Anci pide que se liciten los contratos a precios de mercado y se contrate con precios realistas ya que desde 2021 los costes de construcción han aumentado un 27%, más que en los 16 años anteriores, y el coste de la mano de obra lo ha hecho más del 20%.

Con motivo de su asamblea general, Anci ve necesario además plantear a la Unión Europea una extensión del programa Next Gen para financiar aquellas infraestructuras que se entiendan estratégicas para la competitividad de la región y que los fondos públicos se complementen con capital privado para adelantar la puesta en servicio de proyectos esenciales. La asociación también reclama que la contratación pública fomente la concurrencia y la libre competencia entre empresas, esto es, el uso preferente de procedimientos de adjudicación abiertos.

Ebro fabricará este año 1.400 vehículos en la planta de Barcelona en un turno de trabajo

Tendrá 112 empleados para ensamblar 400 unidades de Ebro y 1.000 del Omoda 5

A. Tejero. MADRID

Ebro fabricará 1.400 vehículos este año en las antiguas instalaciones que ocupaba Nissan en la Zona Franca de Barcelona. Esta cantidad productiva se debe a un retraso en el inicio de la producción DKD, unidades semiensambladas, del Omoda 5 eléctrico. Asimismo, según ha podido saber *elEconomista.es*, el inicio productivo de los modelos Ebro

S700 y S800, basados en las plataformas de los Chery Tiggo 7 y 8, está programado para mediados del mes de noviembre. Con esta medida, Omoda no tendrá que abonar los aranceles adicionales que propuso la Comisión Europea y los cuales están previstos que entren en vigor el próximo 4 de julio. No obstante, todos los modelos Omoda 5 llegados desde el gigante asiático tendrán que abonar la tasa adicional del 21% a partir del entonces, lo que implicará, en caso de no alcanzar un acuerdo entre Bruselas y Pekín, abonar un arancel del 31%.

De la producción total prevista para este ejercicio, 400 unidades corresponderán a modelos DKD de

Ebro, mientras que los 1.000 restantes serán unidades DKD de la marca Omoda.

En un primer momento, la actividad en la planta barcelonesa arrancará con un turno de trabajo formado por 112 trabajadores. De estos, 76 serán operarios, otros 24 corresponderán a especialistas de calidad o recuperadores y otros 12 serán técnicos.

Asimismo, de cara a la semana que viene, la compañía analizará las vacantes necesarias para el inicio del desarrollo del proyecto CKD, el coche al completo, así como otras alternativas.

De otra parte, tal y como adelantó este medio, la automovilística

Ebro planea salir al BME Growth, el mercado financiero nacional enfocado a compañías de pequeña capitalización en expansión, durante el próximo mes de julio, o ya en el mes de septiembre.

En concreto, empezarán con la comercialización de dos vehículos híbridos Chery SUV con marca Ebro (S700 y S800) para terminar fabricándolos por completo en 2026. Y, en paralelo, arrancará con la producción de vehículos eléctricos propiedad de Ebro a partir de 2027. Mientras tanto, Ebro Factory se apoyará en el ensamblado de vehículos de la marca Omoda y Jaecoo, pertenecientes al grupo Chery, para sostener los costes de la planta.

“Preferimos no dar un servicio que hacerlo mal”

DAVID LÓPEZ CEO DE ADH SPAIN

ADH Spain es una empresa líder en la distribución de maquinaria de alta calidad para el corte y la deformación de metales

Como distribuidor exclusivo de ADH Machine Tools en España y Portugal, ADH Spain se especializa en ofrecer soluciones avanzadas y eficientes que incluyen láseres de fibra, plegadoras y paneladoras. Fundada con el objetivo de proporcionar maquinaria que no solo cumpla con los más altos estándares de calidad, sino que también optimice la eficiencia y la rentabilidad para sus clientes, ADH Spain se compromete a asegurar la satisfacción a través de un servicio técnico dedicado y una fuerte inversión en I+D. “No solo vendemos máquinas, sino que asesoramos en todo el proceso: desde la gestión del proyecto hasta el servicio posventa”, asegura David López, CEO de ADH Spain.

¿Cómo ha evolucionado ADH Spain desde su fundación y cuál es su misión principal?

ADH Spain tiene ahora 3 años y, después de unos primeros tiempos muy duros, ahora estamos recogiendo los frutos.

ADH Spain ha crecido significativamente, tanto en términos de capacidad como de alcance. Nuestro principal objetivo siempre ha sido proporcionar maquinaria de alta calidad que mejore la eficiencia y la rentabilidad de nuestros clientes. Nos enorgullece ser un socio fiable que no solo vende máquinas, sino que también ofrece un soporte completo, desde la instalación (e incluso antes) hasta el servicio posventa.

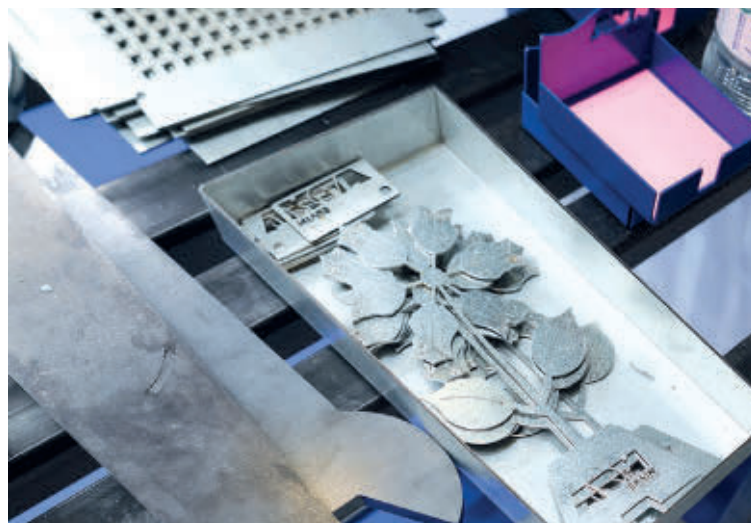
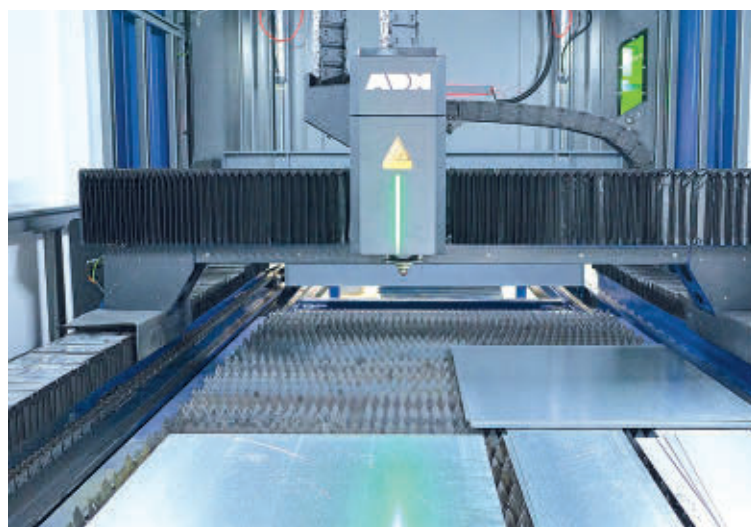
¿Esto es importante para los clientes?

Sí, mucho. En este mundo falta cariño, y es lo que damos a nuestros clientes, tratando cada proyecto como único, y cada máquina como si no existiera otra en el mundo.

Como ejemplo, te diré que seguramente en setiembre cerraremos ya las ventas de este año, porque no podemos crecer más, y preferimos no dar un servicio que hacerlo mal. Debemos crecer de forma ordenada y poco a poco.



David López, en el centro, con parte del equipo de ADH Spain



Eso será complicado después del éxito en la BIEMH 2024...

La verdad es que sí. Tenemos a más de 100 clientes interesados

en nuestras máquinas, y ahora está siendo un no parar. El stand estaba siempre lleno, y eso que nos encontrábamos en el 5, don-

“Hemos logrado reducir el ciclo de trabajo en un 20% y el consumo energético en un 30% gracias a nuestras tecnologías avanzadas y eficientes”

de hay las mejores empresas europeas.

¿Qué es lo que más les interesaba de vuestros productos?

A parte del jamón recién cortado (ríe), la gente venía para ver, especialmente, la cortadora que utiliza aire en lugar de nitrógeno...

¿Aire?

Sí, esa era su reacción también. Siempre le estoy dando vueltas a nuevos conceptos para mejorar las máquinas de ADH y se me ocurrió este proceso, lo estuvimos probando y funcionó, así que esto supone un ahorro significativo para las empresas que lo instalen.

Y supongo que medioambientalmente también es una buena noticia...

Sin duda. La sostenibilidad es una prioridad para nosotros. Hemos logrado reducir el ciclo de trabajo en un 20% y el consumo energético en un 30% gracias a nuestras tecnologías avanzadas y eficientes.

Esto no solo beneficia a nuestros clientes en términos de costos operativos, sino que también contribuye a la reducción del impacto ambiental de sus operaciones.

También las paneladoras tuvieron mucho éxito, ¿verdad?

Así es. El problema que tienen las plegadoras es que necesitas personal cualificado para utilizarlas, y ahora mismo no hay. Con las paneladoras, te ahorras estas personas, ya que lo hacen de manera automática. Ahora la idea que tengo es robotizarlas, para que ni siquiera necesites a alguien para poner y quitar las planchas. Es el nuevo proyecto en el que estoy trabajando, y la intención es montarlo en nuestras instalaciones de Alicante y poder hacer demostraciones (para ver que no es caro ni difícil) y cursos de formación.

¿Qué distingue a ADH Spain de otras empresas en el sector de maquinaria para el corte y deformación de metales?

La diferencia clave radica en nuestro compromiso con la calidad y la satisfacción del cliente. Utilizamos métodos de fabricación modular estandarizados para garantizar la estabilidad y la eficiencia de nuestros productos. Además, nuestra inversión continua en I+D nos permite estar a la vanguardia de la tecnología y ofrecer soluciones innovadoras adaptadas a las necesidades específicas de nuestros clientes.

Hablemos de estas tecnologías.

Claro, una de nuestras tecnologías más avanzadas es el láser de fibra de la serie ULET, que combina el corte de placas y tubos en un solo equipo. Este sistema es altamente eficiente, con un consumo de energía reducido y una operación simplificada que permite un procesamiento continuo y de alta precisión. Esta tecnología ayuda a nuestros clientes a mejorar su producción y reducir costos operativos.

¿Cuál es la visión de futuro para ADH Spain y cuáles son sus próximos pasos?

Nuestra visión es seguir liderando el mercado de maquinaria para el corte y la deformación de metales mediante la innovación continua y la excelencia en el servicio al cliente. Planeamos expandir nuestra presencia en más mercados y seguir desarrollando tecnologías que ayuden a nuestros clientes a ser más eficientes y sostenibles. De hecho, en breve viajaré a China, a la central, para preparar el plan de crecimiento por Europa. La idea es que en la segunda mitad de este año creamos ADH Francia y, después, seguir avanzando por todo el continente.

Empresas & Finanzas

Victor Roig Director general de Deoleo en España

“No hay nadie que se haya forrado con la subida del precio del aceite”

Carles Huguet BARCELONA.

El precio del aceite ha sido uno de los grandes indicadores de la inflación en la cesta de la compra. Marcado por dos malas cosechas seguidas, el coste se disparó hasta un 200% en los últimos tres años. El llamado *oro líquido* ya muestra eso sí signos de normalización para los próximos meses vistas las lluvias de los últimos meses y el Gobierno anunció que eliminará el IVA a partir del 1 de julio. En este contexto, el director general de Deoleo en España, Víctor Roig, atiende a *eEconomista.es* para analizar el impacto de una tormenta en la que “nadie ha salido beneficiado”

¿Cómo puede afectar la eliminación del IVA al aceite?

Creemos que estas decisiones, que benefician directamente al consumidor y hacen más asequibles nuestras marcas son positivas. Reconocer el aceite de oliva como alimento básico con IVA reducido nos ayudará en nuestro propósito de hacer llegar el aceite de oliva a más personas que conllevará un impacto positivo en la salud de nuestra sociedad además de un apoyo a los agricultores y al medioambiente.

¿En qué precios nos vamos a situar?

Todo apunta a que la cosecha será buena. Por ello lo lógico viendo que la demanda no tendrá grandes movimientos es que estará entre 4 y 5 euros en origen en enero. Hay muchas variables, pero habiendo llovido y sin grandes episodios de calor lo lógico sería que estuviese en esa horquilla. Eso implicaría que para el consumidor el precio oscilase entre 5 y 6 euros, aunque hablar de un precio es complicado debido a todas las variedades que hay.

Más allá del clima, ¿qué otros aspectos influyen en los precios?

La demanda es importante. También las importaciones y exportaciones porque el mercado español es el mayor productor y la actividad promocional. Y ya no digo nada si hay variables geopolíticas, como la guerra de Ucrania, que impactó en el aceite de girasol.

¿Y la situación del aceite de girasol, cuál es? ¿Ha vuelto ya a los niveles previos a la guerra?

Hablar del aceite de girasol es elucubrar mucho, pero nosotros estimamos que se mantendrá en el precio actual, quizás ligeramente por encima, pero siempre en los niveles



KIKE RINCÓN

El mix oliva-girasol:

“La previsión es volver a un 52%-48% frente al 46%-54% en el que estamos ahora”

Las marcas:

“Estamos seguros de que podremos compensar el deterioro de Koipe y Carbonell”

les de los últimos años. Está muy afectado por la soja, la colza y los aceites vegetales, mucho más que el de oliva. Por eso es complicado hacer previsiones, porque está mucho más sujeto a condicionantes mundiales. Los niveles de abastecimiento están asegurados, eso sí.

El presidente de Deoleo denunció desequilibrios en la cadena de suministro del aceite de oliva, ¿creen que se mantienen?

La situación que hemos vivido en los últimos años no es positiva para nadie. Nadie en la cadena de suministro está ganando mucho dinero, claro que puede haber casos puntuales, pero así lo creemos. Para nosotros no es positivo. Lo que nosotros queremos es un precio justo, que el consumidor no sufra y que pague el precio que le corresponde. Con esto, toda la cadena estará equilibrada, pero no creo que haya nadie que se esté forrando. Lo que no está bien es que unos ganen dinero y otros pierdan. Si tenemos una cadena en la que todos ganen eso es lo que estará bien.

Durante meses han corrido por redes imágenes de aceite de oliva español vendiéndose más barato en el extranjero, ¿por qué sucedía?

Es sencillo de explicar. Si tienes una rotación muy baja y compras un tráiler, ese producto te durará me-

ses. Si durante este periodo el precio sube de manera espectacular, el aceite seguirá barato porque lo compraste barato. En cambio, tienes una rotación muy alta, en un mes ya tienes que volver a comprar. Y cada mes que pasa lo compras más caro. En Irlanda quizás compraron el aceite hace un año, con un *stock* antiguo, pueden vender más barato.

El negocio español de Deoleo duplicó pérdidas en 2023, por la subida de precios, mucho más que en Italia. ¿Por qué?

Hay una parte que es el negocio y otra por la valoración de las marcas. La cuenta de resultados está afectada por los deterioros en la valoración de las marcas basadas en las expectativas de futuro. Y en nuestro caso, con marcas tan potentes como Carbonell u Hojiblanca, nos ha penalizado más. El *ebitda* ha sido más bajo, pero la gran diferencia ha sido por este motivo. Tras dos años en un contexto muy complicado, los auditores nos llevaron a este deterioro de las marcas.

¿Y este deterioro es reversible?

Estamos convencidos de ello. Trabajamos para eso, a largo plazo. El aceite es un mercado muy volátil y cambiante, pero estamos convencidos de que el año que viene será diferente. Ya le estamos dando la vuelta. En una situación como la actual, Carbonell, Koipe y Hojiblanca siguen siendo líderes. Si partimos de una base tan fuerte, en los próximos años creemos que lo podremos situar incluso por encima de donde estábamos.

¿Cuál es la estrategia para estas marcas?

La cuota de mercado que tenemos ahora en Carbonell es una cifra en la que nos sentimos bien, con un crecimiento que se consolidará en los próximos meses. Maestros de Hojiblanca dependerá mucho de cuál será la bajada de los precios. Si logramos hacerlo bien, creemos que se situará en unos niveles de crecimiento como Carbonell. Y en el caso de Koipe estamos en algo más del 8% de participación en un mercado en expansión. Mantener este porcentaje es crecer de manera significativa. El crecimiento no solo será en volumen, estamos convencidos que también será en valor.

¿Son más optimistas en el crecimiento del aceite de oliva que en el de girasol?

Sí. El cambio del aceite de oliva al de girasol fue por el precio. Hoy el consumo es 46% de oliva, 54% de girasol y lo normal sería volver al 51% o 52% para el aceite de oliva y 48% o 49% para el de girasol.

Una vez normalizado el mercado, ¿qué previsión tiene Deoleo en el caso de que vuelva la sequía?

Estamos inmensamente más preparados de lo que estábamos hace cinco años. Si nos hubiera pasado entonces no estaríamos aquí hablando. Con una situación hiper excepcional, multiplicando por cuatro los precios, que seamos capaces de generar un *ebitda* positivo es algo impensable. Si esto vuelve a suceder, esta situación nos ha enseñado muchísimo. La experiencia es un grado y ahora conocemos mejor el mercado, donde podemos encontrar el producto que queremos o como tejer alianzas con agricultores. También toda la parte de gestión de compras, siendo capaces de trabajar con *stocks* menores en momentos de incertidumbre. O como poder trasladar al consumidor lo que está pasando y reaccionar en su justa medida a los bulos.

EVEON, el servicio pionero en España que facilita el ahorro con energía solar

La marca española dispondrá de hasta 100 millones de euros para instalar plantas fotovoltaicas en los tejados residenciales de cara a los próximos dos años y espera superar los 2.000 clientes el primer año

EcoBrands MADRID

EVEON es el servicio pionero de autoconsumo solar para los hogares españoles con el que la energética Engel Energy democratiza el acceso a la energía solar y ofrece una solución a las barreras que están frenando la penetración de la fotovoltaica. El servicio, único en el mercado europeo, consiste en ofrecer una tarifa estable que incluye el consumo de luz del hogar con un ahorro de hasta el 30% respecto a su factura actual, además de la amortización de una planta fotovoltaica optimizada para cada cliente cuyo coste de instalación, mantenimiento, actualización y gestión corre a cargo de la empresa. Es decir, el cliente no paga absolutamente nada por las placas ni las baterías ni ningún componente de la planta fotovoltaica.

¿La gran ventaja que hace que este modelo sea único en Europa? Con EVEON, el suscriptor pagará lo mismo de luz cada mes y para siempre, con un ahorro en su factura eléctrica que puede llegar a ser de hasta un 30%, sin tener que pagar aparte por la planta solar. Por su parte, EVEON se encargará de gestionar la energía del hogar de la forma más eficiente posible para maximizar los beneficios y, por tanto, el ahorro a corto, medio y largo plazo.

Un modelo pionero en España

La innovación y desarrollo para el lanzamiento de EVEON ha supuesto una gran transformación tecnológica para Engel Energy, que ha

desarrollado un *software* propio de gestión inteligente de las instalaciones. El desarrollo de esta tecnología para el análisis de datos le permite optimizar la gestión de la energía solar y la eficiencia de su red de instalaciones fotovoltaicas, lo que revierte en ahorro y estabilidad a largo plazo. Mediante la gestión tecnológica de los recursos, la compañía pretende acompañar al cliente en la electrificación de su hogar para reducir el uso de combustibles fósiles al tiempo que se maximiza la eficiencia y el ahorro energético.

De esta manera, la compañía está liderando un nuevo modelo que será un revulsivo para el sector del autoconsumo fotovoltaico y facilitará al máximo el acceso al autoconsumo solar en viviendas. “Queremos democratizar el acceso a la energía solar de los hogares y para ello hemos creado una solución innovadora de energía solar con la que rompemos la principal barrera de acceso a la energía fotovoltaica: el coste de la instalación”, destaca Xavi Mas, director Corporativo de EVEON.

A día de hoy, solo el 8% de las viviendas solarizables han instalado placas, lo que deja un mercado en España de más de 5,13 millones de casas potenciales. No obstante, la penetración de la fotovoltaica se ha visto frenada por el precio de las instalaciones, la compensación económica cada vez menor de los excedentes, la complejidad burocrática, la incertidumbre en el mercado energético y la previsión de ob-

solescencia tecnológica de la planta en 10-15 años. Ante esta situación, EVEON consigue allanar el acceso a la energía renovable eliminando estas barreras. Para ello, la marca rompe con el modelo convencional, que estaba centrado en el renting, la financiación o la suscripción a las placas solares y con el que el cliente tenía que pagar la cuota de las placas y, además, contratar aparte la luz con una comercializadora.

EVEON es todo lo contrario, ya que la marca se encarga de la inversión en fotovoltaica y el cliente se beneficia de una factura de la luz, estable, económica y todo incluido, con independencia del precio de los excedentes o el clima.

Placas por cero euros

Es por eso que, a diferencia del resto de modelos del mercado, EVEON es el único servicio que instala plantas solares en las viviendas sin necesidad de realizar ninguna inversión, ya que la planta fotovoltaica pertenece a la compañía, aunque si lo desea el cliente tiene la opción de cancelar el servicio en cualquier momento y adquirir la instalación por su precio residual. Las compañías solares tradicionales, en cambio, actualmente ofrecen servicios de renting, financiación o suscripción de las placas solares con el objetivo final de vender la planta fotovoltaica, con lo que el cliente asume la gestión de su propia energía y se encuentra además con dos facturas cada mes: la de la luz y la de las placas.

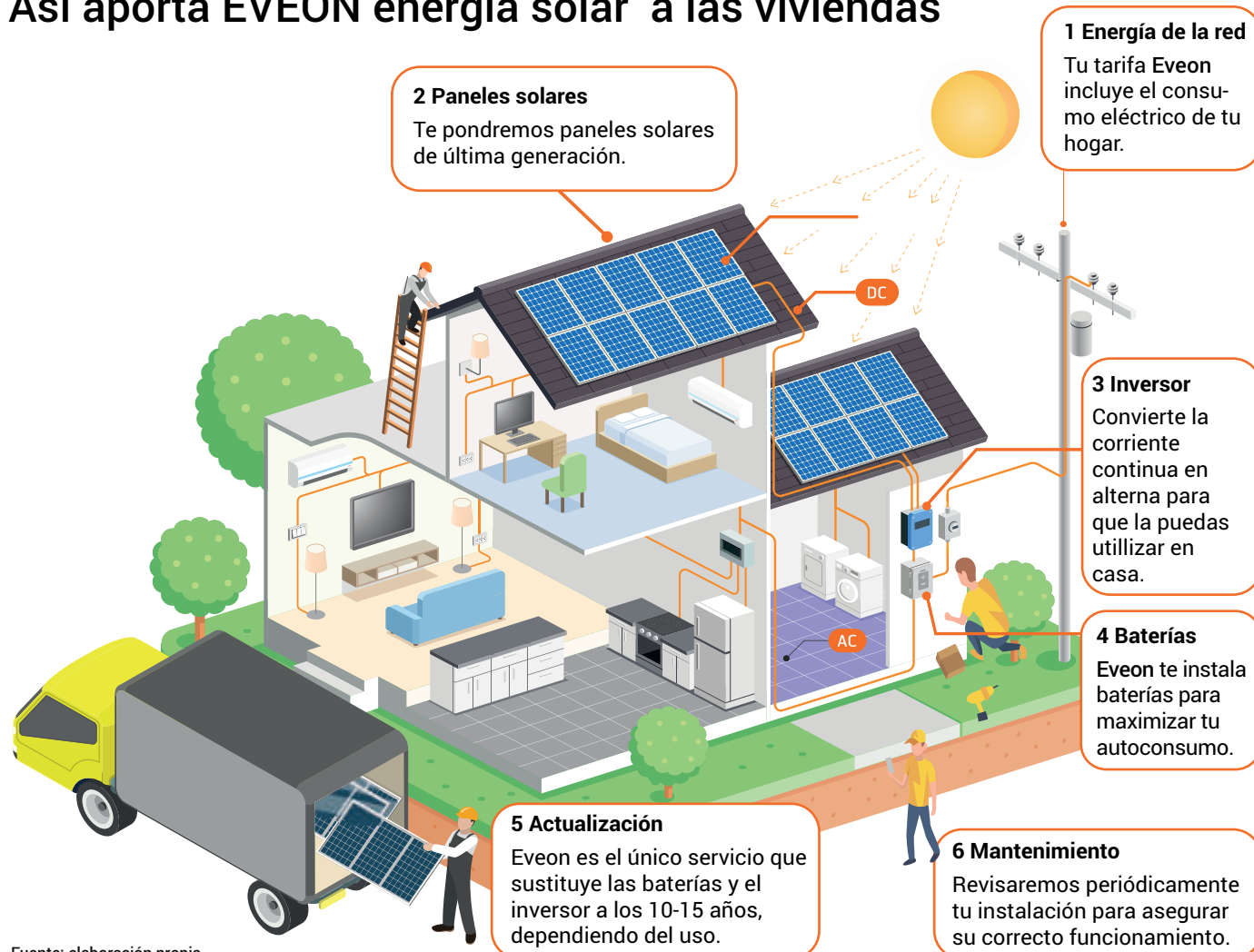
El modelo de EVEON se basa en la gestión profesional de la energía para obtener el máximo rendimiento, beneficio y estabilidad a largo plazo. Si tenemos en cuenta que la factura de la luz se ha triplicado en los últimos 25 años y que se espera que en los próximos 25 todavía se multiplique por un 2,7 más, es de esperar que el ahorro que representa EVEON se multiplique con los años, ya que la tarifa se mantendrá estable con el tiempo.

EVEON, además, responde al principal reto de la energía renovable: el almacenamiento.

En un contexto en que el precio de la energía es bajo y los excedentes se van a pagar cada vez menos, como ya ocurre en California o Australia, no basta con instalar una planta fotovoltaica y esperar un ahorro automático: es necesario equipar la planta con baterías físicas y gestionar la compraventa de energía de la forma más eficiente. Para ello, esta compañía Clean Tech ha desarrollado un *software* propio de gestión inteligente de las instalaciones que le permite optimizar la eficiencia de su red de instalaciones fotovoltaicas. Mediante la gestión tecnológica de los recursos, la compañía pretende acompañar al cliente en la electrificación de su hogar para reducir el uso de combustibles fósiles al tiempo que se maximiza la eficiencia y el ahorro energético.

Protege al cliente de la subida de impuestos y de las variaciones de precios

Así aporta EVEON energía solar a las viviendas



Fuente: elaboración propia.

Producido por EcoBrands

Empresas & Finanzas

Bruselas acusa a Microsoft de posición dominante al vincular Teams y Office

La sanción podría alcanzar el 10% de los ingresos de la plataforma empresarial

Lidia Montes BRUSELAS.

La Comisión Europea presentó ayer un pliego de cargos contra Microsoft por abusar de su posición dominante por incluir su herramienta de comunicación Teams, dentro de los paquetes para negocio Office 365 y Microsoft 365. Una práctica que el Ejecutivo comunitario considera perjudicial a su competencia.

Bruselas inició esta investigación en julio de hace un año a raíz de una reclamación presentada por la herramienta de comunicación Slack, propiedad del gigante Salesforce. También recibió otra queja por parte de la firma Alfaview GmbH, en el mismo sentido, por lo que la investigación responde a ambas demandas de competidores directos de Teams.

Microsoft, una de las empresas tecnológicas más relevantes del mundo, cuenta con una posición dominante en todo el globo para las soluciones de productividad laboral. La Comisión ha advertido que, desde abril de 2019, la multinacional ha vinculado Teams a sus aplicaciones de productividad, restringiendo la competencia en el mercado de productos de comunicación y reforzando su posición dominante.

En concreto, el Ejecutivo comunitario ha manifestado su preocupación por que Microsoft no haber impedido a sus clientes escoger entre incluir o no Teams en su paquete de contratación. Una actuación que podría haber afectado a los com-

**Margrethe Vestager, vicepresidenta de la Comisión Europea y responsable de Competencia.** REUTERS

La compañía incluye su herramienta de comunicación por defecto en las 'suites' de productividad

petidores de Teams con menor interoperabilidad y repercutido negativamente sobre los clientes de la Unión Europea.

“Nos preocupa que Microsoft pueda estar dando a su propia herramienta de comunicación Teams una ventaja indebida sobre sus rivales, al vincularlo a sus populares paquetes de productividad para empre-

sas”, ha indicado la vicepresidenta de la Comisión Europea, Margrethe Vestager. La danesa ha explicado que, de confirmarse, la conducta de Microsoft sería ilegal bajo las reglas de competencia. “Microsoft tiene ahora la oportunidad de contestar a nuestras preocupaciones”, dijo.

Es cierto que tras la investigación que la Comisión Europea abrió a Microsoft, la compañía introdujo cambios en su manera de distribuir Teams, ofreciendo paquetes de contratación sin esta herramienta. Aunque la investigación preliminar de la Comisión Europea apunta a que los cambios introducidos no son suficientes para abordar estas preocupaciones y restaurar la competencia del mercado.

Si, finalmente, Bruselas confirma todos estos cargos, podría aplicar a la compañía una multa de hasta el 10% de su facturación mundial anual. La firma estadounidense podría verse obligada a aplicar las medidas correctivas. La empresa fundada por Bill Gates ha visto como sus ingresos se han disparado en los últimos años gracias a los paquetes para empresas que incluyen Teams en sus servicios de productividad. Fue precisamente cuando Slack atestiguó la ralentización de su propio crecimiento que decidió presentar su queja ante el Ejecutivo comunitario. Y es que mientras Slack cuenta con 20 millones de usuarios la plataforma de Microsoft suma ya 270 millones.

Telefónica mejora la inteligencia de sus redes de la mano de Nokia

Abre la puerta a la colaboración de los desarrolladores

elEconomista.es MADRID.

Telefónica y Nokia han suscrito un acuerdo para impulsar la adopción de APIs de red –programas de *software* que activan distintas funciones en las redes de las operadoras– así como para explorar de forma conjunta oportunidades y apoyar la creación de nuevos casos de uso para consumidores, empresas y clientes industriales, según informa *Europa Press* con datos de las dos compañías.

Este acuerdo permitirá a los desarrolladores acceder a las capacidades de la red 5G de la teleco española, como la localización precisa de dispositivos o las notificaciones mejoradas basadas en el estado de la conectividad, entre otras.

En ese sentido, Telefónica ha destacado que el acceso a esas capacidades mejorará las posibilidades de los desarrolladores para crear aplicaciones e impulsar nuevas interfaces de programación de aplicaciones (APIs, por sus siglas en inglés) de servicios para el sector.

La empresa finlandesa ha subrayado que ya ha firmado acuerdos de colaboración con 14 operadores de red y socios del ecosistema en Europa, Norteamérica y Sudamérica para utilizar la plataforma de aplicación de la red desde su lanzamiento en septiembre de 2023.

Zegona prepara la refinanciación de la compra de Vodafone

Encarga una emisión de deuda de 3.400 millones de euros a Deutsche Bank, ING y UniCredit

A. L. MADRID.

La compañía británica Zegona afronta el trance de refinanciar la mayor operación del sector en España de los últimos años tras formalizar la compra de Vodafone por un total de 5.000 millones de euros. En ese empeño, el fondo ha encargado a los bancos Deutsche Bank, ING y UniCredit el diseño de una emisión de deuda por importe de 3.400 millones. Esa mejora en las condiciones se presume decisiva para el éxito futuro de una compa-

ña que estos días también afronta una regulación de empleo que afecta a cerca de 1.200 empleados.

En su búsqueda de recursos, la compañía que preside y dirige Eamonn O'Hare recaudó inicialmente 300 millones de euros para comenzar a financiar la operación. A esa suma, acto seguido, se añadieron los 900 millones que inyectó el Grupo Vodafone a cambio de títulos de la renovada compañía, incluido en el acuerdo de transferencia de activos. Tras las referidas aportaciones, Zegona necesita suavizar las condiciones del crédito suscrito por la terna de entidades por importe de 4.200 millones de euros, además de una línea de crédito *revolving* de otros 500 millones.

Los preparativos de esta emisión de deuda coincidieron con la cali-

**Eamonn O'Hare, CEO de Zegona.** EE

ficación que Moody's otorgó por primera vez a Zegona, con una nota de Ba3, con perspectiva positiva. La misma firma refleja el difícil entorno competitivo del mercado español de telecomunicaciones, donde prevé “que el crecimiento de los

ingresos de Zegona será plano en los próximos 2 a 3 años. “La empresa planea centrarse en ofertas convergentes y crecer en B2B y mayorista para abordar su cuota de mercado decreciente, sus bajos márgenes y su débil generación de flujo de caja”.

Por su parte, Fitch también desveló la calificación de deuda a largo plazo de Zegona, a la que otorgó una nota de BB+ (en grado especulativo, pero a tan sólo un escalón del grado de inversión), con perspectiva positiva. Se trata de una nota superior a la de MasOrange, según precisa Fich. En su caso, la firma valora la nueva estrategia positiva al considerar “que la nueva dirección estratégica de la empresa bajo la gestión de Zegona es positiva para su perfil financiero”. En

su opinión, “el crecimiento de los ingresos en los cuatro años posteriores a la adquisición, bajo la dirección de Zegona, debería verse respaldado por los aumentos de precios vinculados al IPC, la mejora de la propuesta de productos en el segmento de consumo de valor y la expansión en el segmento mayorista y empresarial. Además, los ahorros en costes y capex deberían contribuir a mejorar la rentabilidad de la empresa en los ejercicios 25-28”.

S&P valora de forma positiva a Zegona gracias a la mejora del consumo, a reducción de la fuga de clientes en la marca *premium* Vodafone debido a un mayor enfoque en la atención al cliente y un sólido crecimiento de abonados en Lowi gracias a la mejora de la oferta de productos (5G y contenidos).

El Ejecutivo prorroga el Moves III sin atender las demandas del automóvil

Los incentivos se mantendrán hasta final de año con 200 millones adicionales

A. Tejero MADRID.

Dice el refranero español que “a caballo regalado no se le mira el diente”. Lo acontecido ayer con el sector del automóvil no deja de ser un parche más, dado que no hay Presupuestos. El Ejecutivo anunció una ampliación del programa de incentivos Moves III, dedicado a la compra de vehículos electrificados. Este plan de ayudas vencía el próximo 31 de julio. Ahora, la prórroga vence el 31 de diciembre de 2024. Lo cierto es que no se ha atendido ninguna demanda del sector del automóvil, pese a que el presidente de la patronal de fabricantes, Wayne Griffiths, dimitiese el pasado 13 de junio dada la inacción del Gobierno. El Ejecutivo ha ampliado hasta final de año su vigencia, de la misma forma que ha llevado a cabo un incremento del presupuesto en 200 millones de euros.

La medida fue valorada de forma positiva por las principales patronales del sector: fabricantes (Anfac) y concesionarios (Faconauto). No obstante, ninguna de las demandas aprobadas por el Gobierno de Pedro Sánchez eran las que pedía un sector que

Renault claudica y adelantará las ayudas

Dado que el Ejecutivo no ha atendido las demandas del sector, automovilísticas como Renault han decidido adelantar las ayudas de 7.000 euros destinadas a la compra de modelos eléctricos a partir del próximo 1 de julio. Además, también podrá aplicarse la subvención relativa a la adquisición e instalación de un punto de recarga adquirido a Mobilize Power Solutions. Una medida que se suma a las llevadas a cabo por MG o Fiat.

ve cómo la cuota de penetración del vehículo electrificado en España es testimonial. La principal demanda del sector consistía en que el usuario contase en el momento de la compra con el incentivo. Cabe recordar que esta ampliación de las ayudas se complementa con la deducción del



Pedro Sánchez prueba un modelo de Chery en Barcelona. EFE

15% en la compra de vehículos eléctricos o en la instalación de puntos de recarga en el IPRF, la cual se mantiene hasta final de año.

Anfac consideró que su “prioridad ahora será aprovechar estos meses hasta final de año para conseguir que en 2025 se mantenga un sistema de

ayuda al comprador, y además, el cliente reciba directamente la ayuda en el momento de la adquisición”. De hecho, la patronal apuntó que la escasa penetración del vehículo electrificado no corresponde a una situación de presupuesto, sino de “agilidad y eficiencia”. Además, la patronal ha re-

cordado que, de cara al año que viene, “el mercado eléctrico ha de tener una cuota del 22% en Europa. Hoy en día, en Europa estamos en el 13%, mientras que en España apenas llega al 5%. Tenemos que recuperar 17 puntos porcentuales en un año y hemos visto que, con el sistema actual de ayudas, la electrificación no avanza al ritmo exigido al sector y al país”.

Por su parte, la patronal de los concesionarios oficiales (Faconauto) opinó que “las ayudas directas a la electrificación no serán realmente eficaces hasta que su tramitación sea más ágil y el comprador no reciba la ayuda en el momento de la adquisición”.

Ampliación del Moves Mitma

Asimismo, el Ejecutivo de Pedro Sánchez amplió 50 millones de euros las ayudas destinadas a la transformación sostenible de flotas de vehículos pesados de transporte de pasajeros y mercancías por carretera, también conocido como Moves Mitma. Esta ampliación se produce después de que el pasado 30 de abril venciesen las ayudas a este programa. Con esta medida, el departamento que dirige Óscar Puente quiere atender las solicitudes que se presentaron antes de que venciese la convocatoria. Cabe recordar que el plazo para presentar la solicitud por parte de las Comunidades Autónomas es de 20 días a partir de la entrada en vigor de este Real Decreto-ley. Este programa de ayudas ha recibido 12.000 solicitudes de empresas por un importe de 627 millones de euros, lo que supone un 56% más del presupuesto inicialmente previsto.

Remitido

“Additout colabora en el proceso de transformación digital de sus clientes”

ÍÑIGO J. ARGALUZA CEO DE ADDITOUT

Additout fue galardonada en mayo como mejor consultora tecnológica en la 7ª edición de los Premios Nacionales de Tecnología Siglo XXI. Hablamos con su fundador y CEO, Iñigo J. Argaluz.

¿Qué representa para Additout el galardón a la mejor consultora tecnológica?

Este premio nos refuerza en la idea de que estamos en el buen camino, y nos anima a seguir adelante con renovadas energías, posicionándonos al mismo tiempo como un referente a nivel estatal.

¿Cuáles fueron los orígenes de la compañía?

Additout nació en octubre de 2013 con el objetivo claro de ayudar a sus clientes a ser mejores, más productivos, eficientes y competi-

vos mediante la tecnología y de las oportunidades que brinda. Lo hacemos –tanto a nivel local como internacional– ideando, creando, desarrollando e implementando soluciones tecnológicas en las que la facilidad de uso y la integración con el resto de herramientas existentes en el entorno son parámetros esenciales.

¿Cuál es la foto actual de Additout?

Actualmente contamos con un equipo de alrededor de 20 profesionales altamente cualificados y con una experiencia media superior a 10 años. Nuestra base principal en el área del gran Bilbao, aunque tenemos varios colaboradores distribuidos por la geografía española.

¿Cuál es la propuesta de valor que ofrece Additout?

Somos expertos en la conceptualización, diseño, desarrollo e imple-



mentación de soluciones eficientes, usables e integradas con el resto de sistemas de información. Concebimos la tecnología como un medio y nunca como un fin en sí mismo. Ponemos al servicio de nuestros clientes un equipo multidisciplinar de profesionales altamente cualifi-

cados con amplia experiencia y conocimientos aplicados a distintas casuísticas y sectores.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Nuestro cliente es toda aquella entidad o empresa, privada o pública, que tenga clara la necesidad de invertir en tecnología para mejorar su eficiencia, su competitividad o sus servicios. Tenemos clientes en sectores diversos tales como el de la salud, el farmacéutico, la industria manufacturera, la educación, la gestión del talento o el energético.

¿Puede mencionar algunos de sus proyectos más significativos?

Son muchos, pero varios de ellos no pueden mencionarse por encontrarse dentro del ámbito de la confidencialidad entre clientes y colaboradores. Entre los que sí podemos citar se encuentran el del observatorio del talento de Oporto, que

pusimos en marcha hace un par de años, o el del sistema de respuestas automatizadas que implementamos para la UCD de Dublín hace ya alrededor de 8 años. Actualmente estamos inmersos en un par de proyectos de Big Data que constituyen un gran desafío, tanto a nivel funcional como técnico y de usabilidad e integración con otros sistemas.

Otro ejemplo que se nos ha dado ya en varios casos es el del diseño, desarrollo e implantación de sistemas para la gestión de distintos procesos en la industria manufacturera, donde creamos soluciones que van más allá de los ERPs y que conviven y se integran con estos.

¿Cuáles son los planes de futuro de Additout?

De cara al futuro nos planteamos continuar dando lo mejor de nosotros en cada uno de los proyectos en los que nos involucramos, para lo que es esencial nuestra apuesta por la formación continua. Tenemos ya muchos retos encima de la mesa y estamos preparados para afrontarlos con entusiasmo.

Empresas & Finanzas

Culmia negocia dos acuerdos de coinversión para 400 viviendas

Inicialmente sería sobre suelos de su cartera ubicados en Madrid y Barcelona

Alba Brualla MADRID.

Culmia avanza con sus planes de coinversión. La promotora se encuentra en negociaciones con dos inversores para llevar a cabo proyectos conjuntos que podrían sumar hasta 400 viviendas. Así lo apunta Francisco Pérez, CEO de Culmia, que asegura que ya están en proceso de *due diligence* con uno de los inversores, “por lo que esperamos poder cerrar un acuerdo en septiembre”.

En un principio la alianza con este fondo girará en torno a uno de los suelos que la compañía ya tiene en cartera en Barcelona y que cuenta con capacidad para desarrollar unas 100 viviendas. Si bien, el directivo asegura que el fondo está analizando ampliar el acuerdo lo que supondría llegar a las 300 unidades.

“La idea en este tipo de acuerdos de coinversión es empezar con suelos que ya tenemos en propiedad y que están muy próximos a ser finalistas y después continuaremos con más terrenos que compraremos dentro de esta alianza”, explica Pérez, que asegura que prefieren ir más despacio, “pero lograr acuer-



Francisco Pérez, CEO de Culmia. ALBERTO MARTÍN

La promotora espera cerrar la primera alianza en septiembre y seguir con la compra de más activos

dos sólidos y proyectos exitosos”.

Por otro lado, Culmia está en conversaciones, en un estadio más inicial, con otro fondo para llevar a cabo un proyecto de alrededor de 100 viviendas en Madrid.

En este caso la ubicación del suelo será en uno de los nuevos desarrollos urbanísticos en los que Cul-

mia está presente en la Comunidad de Madrid, como son La Solana, Retamar de la Huerta, Arpo o Valgrande, siendo este último el que se encuentra más retrasado.

Según explica Pérez, el perfil de los dos inversores con los que están negociando es internacional y para uno de ellos supondría su entrada en el inmobiliario español.

“Se trata de inversores que buscan un socio local que les otorgue garantías y experiencia para poder desarrollar promociones de compraventa y trabajaremos con una TIR que rondará el 14-15%”, destaca el CEO de Culmia.

Por otro lado, en la búsqueda de nuevas vías para evitar el desembolso de mayor capital en la compra de suelos, la compañía participada por el fondo Oaktree está apostando por el modelo de permuta. De este modo, Culmia no tiene que hacer un desembolso inicial tan fuerte ya que no compra el suelo como tal al inicio de la operación, sino que paga al propietario del mismo con viviendas una vez estén terminadas. Generalmente, el suelo supone entre el 20-30% del coste de una promoción.

Félix Solís crece un 5,5% y ultima la apertura de una bodega en Chile

J. Romera MADRID.

Félix Solís Avantis cerró el ejercicio de 2023 con una facturación consolidada superior a los 380 millones de euros, lo que supone un incremento del 5,5% con respecto al año anterior. La compañía explica que ha incrementado su presencia internacional, tras su aterrizaje en cinco nuevos países como parte de su plan de expansión, alcanzando presencia en 135 mercados en donde se encuentra presente. Además, está impulsando una estrategia de crecimiento en mercados como Chile, con una inversión total de más de 40 millones de euros, para la construcción de una nueva bodega.

El volumen de litros vendidos en 2023 se ha incrementado en un 3% y el ebitda (resultado bruto operativo) ha llegado a 40 millones de euros, recuperando niveles similares a los del ejercicio 2021. “Sin duda, nuestra apuesta por la innovación, la sostenibilidad y las nuevas técnicas de comercialización, que ponen al cliente más que nunca en el centro de nuestra estrategia, están en el origen de estos resultados”, explica Félix Solís, presidente de la empresa.

Engie y la japonesa Marubeni se reparten el segundo mayor generador de Portugal

Ambas han iniciado los trámites para repartirse los activos de Trustenergy

Rubén Esteller MADRID.

Engie y Marubeni Corporation han iniciado los trámites para repartirse los 3.000 MW de capacidad del segundo mayor generador de electricidad de Portugal: TrustEnergy.

Ambas compañías han comenzado ya la comunicación formal de la operación ante la Comisión Europea para repartirse los activos de su alianza energética, pero no han desvelado los detalles del reparto.

Tras un examen preliminar, la Comisión considera que la operación notificada podría entrar en el ámbito de aplicación del Reglamento de concentraciones. No obstante, se reserva la decisión final sobre este punto.

TrustEnergy se creó en 2001. La empresa cuenta con 12 parques eólicos con un total de 488,5 MW, así como con dos centrales de ciclo combinado de gas. Por un lado, tie-

ne una participación del 50% en Elecgas, un ciclo de 840 MW en Pego, que tiene con Endesa y otra central de gas de 990 MW en Tapada do Outeiro.

La central de Pego cuenta en estos momentos con un amplio plan de transformación tras haber logrado hacerse con el concurso de transición justa. El proyecto, liderado por Endesa, combina la hibridación de fuentes renovables y su almacenamiento en la que se convertirá en la mayor batería de Europa.

Los avances de esta opción han dejado a Marubeni sin opciones de un mayor desarrollo de su negocio de biomasa, un extremo que podría haber propiciado la decisión de repartirse esta plataforma de crecimiento en el país.

Engie estuvo recientemente entre los pretendientes de las plantas eólicas de Saeta Yield en Portugal, respaldadas por Brookfield, tras



Catherine McGregor, CEO de Engie. EP

comprar en 2021 una cartera hidroeléctrica de 1,7 GW en el país a EDP por 2.200 millones de euros, en consorcio con Mirova y Credit Agricole Assurances.

Marubeni, por su parte, está presente en Portugal a través de la empresa de suministro de agua AGS Water Solutions, que adquirió a una filial de Sacyr. También posee una participación del 22,5% en Floene, la mayor empresa de distribución de gas natural de Portugal, en consorcio con Toho Gas.

La eléctrica francesa sigue también pendiente del proceso de venta de activos eólicos e hidráulicos que tiene en el mercado Acciona Energía para reducir su nivel de endeudamiento.

Los planes de crecimiento de Engie en energías renovables son muy ambiciosos. La compañía aspira a llegar a los 50 GW de renovables en el año 2025 y 80 GW en el 2030.

Leche Celta factura un 14% más y gana 3,3 millones

elEconomista.es MADRID.

La gallega Grupo Leche Celta, perteneciente a la multinacional lusa Lactogal, alcanzó el año pasado una facturación de 342 millones de euros, un 14% más, y obtuvo un beneficio neto de 3,38 millones.

Estos resultados estuvieron directamente relacionados con el avance en ventas de productos de marca blanca en los supermercados españoles, ya que el 88% de la facturación de la compañía, más de 300 millones de euros, correspondieron a la comercialización de productos de enseñanzas del distribuidor. El 12% restante de los ingresos de la firma procedieron de sus referencias propias: Celta, La Vaquera y Campobueno. De hecho, la compañía transformó y vendió más de 369.000 toneladas de lácteos, consolidándose como una de las líderes en la fabricación de leche y derivados lácteos para la distribución alimentaria.

“Estamos desarrollando los sistemas de comunicaciones para las próximas misiones lunares”

CRISTINA BARQUÍN CEO DE CELESTIA TTI

Celestia TTI es una compañía líder en el mercado de las comunicaciones por satélite y que colabora con las principales agencias espaciales. Para conocer con más detalle su labor, hablamos con Cristina Barquín, CEO de la empresa.

¿Cuáles fueron los orígenes de la Celestia TTI?

La compañía nació en el año 1996, con capital 100% privado y un primer contrato con la Agencia Espacial Europea (ESA). Desde entonces hemos mantenido contratos activos con la ESA en todo momento. De hecho, la Agencia es nuestro cliente más recurrente.

¿Cuál es la foto actual de la empresa?

Actualmente contamos con un equipo de ingenieros y técnicos altamente cualificados en el sector aeroespacial, además de instalaciones en Santander y en Madrid. En Santander tenemos la sede principal, desde donde se lideran todas las actividades de ingeniería de desarrollo de productos basados en la más alta tecnología en antenas y radiofrecuencia, tanto para tierra como para vuelo. Aquí contamos con sala limpia para integración de dispositivos de vuelo, cámara anecoica para medida de antenas, laboratorios de radiofrecuencia y microondas, laboratorio de criogenia, y diferentes zonas de producción.

En la sede de Madrid se coordinan las actividades de ingeniería para estaciones de tierra y también las actividades de monitorización y control para dichas estaciones. Además, hemos inaugurado recientemente unas nuevas oficinas en San Sebastián de los Reyes, donde hemos habilitado una zona segura para el desarrollo de proyectos de defensa.

¿En qué mercado geográfico están presentes?

Desde un punto de vista geográfico nuestro negocio es global. Si bien nuestro principal mercado está en Europa, tenemos importantes contratos activos para clientes en Estados Unidos, Sudeste Asiático y otras partes del mundo.



¿Cuál es la propuesta de valor que ofrece la empresa para el sector espacial?

Yo destacaría nuestra capacidad para trasladar tecnología de comunicaciones de tierra al sector espacial, es decir, a la parte embarcada en un satélite. Esa capacidad hace que hoy podamos generar tecnología espacial a un precio muy competitivo en un plazo corto de tiempo.

En este sentido, estamos completando la entrega de unos amplificadores para la nueva generación de satélites que España lanzará próximamente en el marco del programa Spainsat NG, y

que representan una importante novedad tecnológica para estos satélites de última generación.

¿En qué proyectos están participando actualmente?

Podría destacar varios proyectos para misiones lunares, donde estamos desarrollando los amplificadores de comunicaciones tanto para la iniciativa europea como para la estadounidense. El objetivo de estas misiones es establecer bases permanentes en la Luna.

Otros buenos ejemplos del tipo de proyectos en los que estamos trabajando en estos momentos son el desarrollo de antenas de

siguiente generación para el Futuro Sistema Aéreo de Combate, los radares de seguimiento de basura espacial o el mantenimiento de los sistemas de monitorización y control de las estaciones de espacio profundo de la ESA.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Entre nuestros principales clientes se encuentran agencias espaciales de todo el mundo, pero también operadores de comunicaciones por satélite, integradores de sistemas y grandes corporaciones del mundo de la ingeniería de telecomunicaciones.

¿Qué diferencia a TTI de sus principales competidores?

Creo que lo que mejor nos define es que somos capaces de dar solución a problemas que muchas veces pueden parecer técnicamente imposibles de resolver y, además, lo hacemos en equipo. Contamos con un capital humano que es el que realmente ha conseguido que estemos hoy, después de casi 30 años en el mercado, liderando proyectos de alto impacto tecnológico.

¿Queda espacio para la innovación en un campo como este?

Siempre. Nuestro negocio no tendría sentido sin una estrategia de innovación continua. Trabajamos en un sector que está en continua evolución, donde hay que adaptarse a la demanda y a las necesidades. Nos hemos encontrado con nuevas aplicaciones a las que trasladar nuestro conocimiento. Un ejemplo lo encontramos en los dispositivos que desarrollamos para radioastronomía y que ahora se están utilizando también en computación cuántica.

¿Cuáles son los planes de futuro de la empresa?

En nuestro sector somos hoy en día la empresa de referencia en Europa, y aspiramos a convertirnos en líderes mundiales en el suministro de equipamiento de radiofrecuencia y antenas para los sistemas de comunicaciones vía satélite. Como parte de ese plan, vamos a crear nuevos centros de producción en España y a consolidar nuestros grupos de ingeniería.

Empresas & Finanzas Observatorio 'Navegando por el panorama del Real Estate Servicing'

“Hay más certidumbre y confianza en la estabilidad del mercado”

El sector del *servicing* se encuentra en una fase de consolidación y madurez, y aunque las transacciones están muy lejos de los niveles alcanzados en 2018 y 2019, el mercado español sigue activo y generando interés. “El primer semestre ha sido mejor de lo esperado. Las entidades seguirán sacando producto a la venta y estaremos ahí para ayudarles a gestionar su producto *non core*. Hay que evacuar los 75.000 millones de créditos morosos que siguen teniendo las entidades”, comentó Jorge Ortega, Managing Director EOS Spain, quien destacó que “hay más certi-



Jorge Ortega
Managing Director EOS Spain

dumbre y confianza en la estabilidad del mercado”. En cuanto a la tecnología, Ortega, destacó que su uso no es opcional, sino “una obligación”.

“La nueva regulación va a cambiar la estrategia de muchas compañías”

“Estamos en un sector con un potencial enorme, muy grande”. Así se pronunció Eduardo Alonso Fernández, Business Development Responsable en Kruk España, la firma polaca de recuperación de deuda, quien constató que la industria se encuentra inmersa en un proceso de cambio en el que tienen mucho que ver la controvertida ley de vivienda y, sobre todo, la futura regulación de los *servicers*. “Creemos que se va a producir una especialización, un cambio de estrategia en muchas compañías”. Alonso también destacó la apuesta que su compañía está haciendo por la tecnología. “Estamos invirtiendo



Eduardo Alonso Fernández
Business Development Responsable en Kruk España

mucho en tecnología, pero también en las personas, a niveles de gestores. Nos debemos al cliente final, al cliente deudor que tiene un problema y estamos para ayudarlo”, dijo.

“La especialización marcará el futuro de la industria del 'servicing' inmobiliario”

La especialización marcará el rumbo de la industria del *servicing*. Es la opinión de Manuel Enrich, Chief Investor Relations Officer de Ahora Asset Management, el *servicer* inmobiliario especializado en activos problemáticos residenciales y dispersos, NPLs o REOs. “En base a la especialización se cimenta el éxito del modelo que estamos defendiendo. Nosotros somos un pequeño apéndice de lo que para otros *servicers* significa un 2% o 3% de su negocio, y vamos a seguir profundizando en ello”, detalló el directivo. En cuanto al estado del mercado, Enrich constató que el



Manuel Enrich
Chief Investor Relations Officer de Ahora Asset Management

sector ha recuperado el pulso este ejercicio -después de un 2023 “desastroso”. y recordó que 150.000 millones de activos tóxicos susceptibles de entrar en el mercado.

De izquierda a derecha: Eduardo Alonso Fernández, Business Development Responsable en Kruk España; Jorge Ortega, Managing Director EOS Spain; Jesús Alarcón, Regional Sales Ambassador de Qualco; Pablo Reigadas, director de Desarrollo de Negocio de Diglo; Manuel Enrich, Chief Investor Relations Officer CIRO de Ahora Asset Management; Eva Contreras, periodista de 'elEconomista.es'; Jesús Medina Muñoz, Co-Head of Financing Coverage, Southern Europe Deutsche Bank Managing Director EOS Spain; y Patricia García Barrios, Bank Asset Management de doValue en España. ANA MORALES



La tecnología, clave para optimizar el recobro de deudas

La futura ley de los 'servicers' desencadenará un cambio de estrategias empresariales y la concentración del sector

L. Torío MADRID.

El uso de la tecnología en la industria de los *servicers* inmobiliarios ha revolucionado la manera en la que se gestionan y operan las carteras morosas de las entidades financieras y fondos, y su potencial es elevado. Esta fue una de las principales conclusiones del Observatorio Navegando por el panorama del Real Estate Servicing, organizado por **elEconomista.es** en colaboración con Qualco. Como ejemplo, los expertos reunidos en el encuentro explicaron que la tecnología permite mejorar la experiencia del cliente, protege los datos sensibles, y también desempeña un papel clave en las estrategias de recobro de deuda y gestión del crédito.

En cuanto al estado actual del sector, los directivos de las princi-

pales empresas del sector coincidieron en que la industria está atravesando una etapa de madurez, consolidándose como pieza fundamental del mercado inmobiliario español. Aunque el pasado ejercicio se produjo un frenazo en el volumen de operaciones, este 2024 se perfila como un año de “oportunidades”, especialmente en el segmento de los NPLs (*Non-performing loans*), que siguen pesando en el balance de las entidades financieras y los fondos.

Los expertos también constataron que el tipo de activo que está saliendo al mercado ha cambiado (hay más apetito por los RPLs -*Reperforming Loans*-), y que el tamaño de las carteras también se ha modificado, tendiendo a ser más reducidas. Todo ello se produce en un contexto de mayor certidum-

bre económica, con los tipos de interés en niveles elevados, pero desacelerando, y una tasa de morosidad “contenida”, aunque todavía se mantiene ligeramente por encima de la media europea.

La futura ley de regulación de los *servicers* también fue otro de los temas a debatir. Según expusieron los directivos, la norma marcará un punto de inflexión, y también llevará a una concentración del sector, actualmente muy atomizado. El anteproyecto de ley de administradores y compradores de crédito, actualmente en proceso de participación pública, dota de más protección a los consumidores financieros, especialmente los más vulnerables, y facilita que las entidades puedan vender sus carteras de créditos, permitiéndoles sanear sus balances y mejorar su solvencia.

Empresas & Finanzas



“Hay que utilizar herramientas robustas que den independencia al cliente”

La tecnología es la base de las operaciones de recobro y gestión de crédito, y su implementación permite a los *servicers* adaptarse a la evolución del mercado, en constante cambio, optimizar los procesos y amoldarse a las necesidades de cada cliente. “Hay que apostar por herramientas robustas, flexibles y configurables que den independencia al cliente, y que a su vez tengan un soporte fuerte”, destacó Jesús Alarcón, Regional Sales Ambassador de Qualco durante el encuentro.

El directivo explicó que en la actualidad, las empresas utilizan un número “muy grande de herramientas” y lo recomendable es “concentrarlas” para hacer un uso más apropiado y eficiente de las mismas. “Se que da miedo externalizar los servicios tecnológicos, cambiar de un sistema a otro, formar a equipos, pero si las compañías viesan el beneficio que supone gestionar una o dos herramientas robustas darían el paso antes”.

En ese contexto juega un papel fundamental la Inteligencia Artificial (IA), que en los últimos años ha acelerado la transformación del



Jesús Alarcón
Regional Sales Ambassador
de Qualco

sector y ha servido para mejorar y agilizar los procesos de recobro de deuda.

El responsable de Qualco, proveedor de soluciones *fintech* fundado en Atenas en 1999, también se refirió a la futura ley de los *servicers*, que va “a impactar a muchos *players* del mercado” y desencadenará la concentración de compañías. “Muchas operaciones se han quedado por el camino, pero creo que este año o el siguiente se producirá una concentración de *servicers* que dará lugar a menos competidores en el mercado”, dijo. En su opinión, la regulación podría terminar unificándose a nivel europeo. “La tendencia mira en esa dirección, dijo.

“Los operadores tienen experiencia y las mejores prácticas ya se han puesto en marcha”

Hace algo más de una década que Deutsche Bank se fijó en el mercado español, que por aquel entonces se presentaba como “una gran oportunidad”, con más de 300.000 millones de créditos bancarios a promotoras. Ahora, años después, el mercado se ha “desaguado” en cuando a volúmenes, y se confirma como un mercado “bastante” maduro en el segmento de los NPLs (*Non-performing loans*) y de todos los activos que antes se llamaban tóxicos.

“Los operadores tienen bastante experiencia y las mejores prácticas ya se han puesto en marcha”,

“Este año estará repleto de oportunidades con cambios en el tipo de inversores y carteras”

2024 es un año “repleto de oportunidades”, según Pablo Reigadas, director de Desarrollo de Negocio de Diglo, el *servicer* del Banco Santander. El directivo constató que el mercado está cambiando de forma y dirigiéndose hacia una mayor segmentación en la venta de carteras, y también hacia un nuevo perfil del inversor. “Se está evitando la venta de grandes carteras con miles de activos; en su lugar, las hay más pequeñas, de 20 o 30 millones de euros que también tienen un peso importante en el mercado y relevancia para los *servicers*”, detalló. “Desde Diglo queremos unirnos a esa ola, estamos en un momento muy

“La IA nos permite mejorar la calidad del servicio, ser más eficientes y reducir costes”

Especialización, diversificación y segmentación. Sobre esos tres pilares pivota la gestión del recobro de deuda, según Patricia García Barrios, Bank Asset Management de doValue en España. En ese proceso desempeña un papel muy importante la aportación de la Inteligencia Artificial (IA), que reduce los tiempos de recuperación y los costes operativos, personaliza la experiencia del cliente y, entre otras cosas, determina qué canal es más adecuado para gestionar cada producto. “Aplicar la IA es clave, ya que hace que el proceso sea más eficiente, disminuye los costes, mejo-

comentó Jesús Medina Muñoz, Co-Head of Financing Coverage, Southern Europe Deutsche Bank, durante el foro. Para el directivo, el mercado nacional ofrece cierto “confort” a la hora de invertir, por lo que “el interés va a seguir ahí”. Medina señaló a octubre de 2023 como el momento en el que los mercados internacionales se recuperaron, “y a partir de ahí, los riesgos disminuyeron, y estamos en niveles previos al Covid-19”. Ahora bien, y aunque existe mayor certidumbre económica, los tipos de interés siguen elevados, lo que “afecta un poco a los precios” y a la financiación.

En cuanto a la futura a la trasposición de la directiva europea en la que está trabajando el Gobierno para regular la actividad de los *servicers*, el responsable de Deutsche Bank se mostró convencido de que “mejorará la cobertura del sec-



Jesús Medina Muñoz
Co-Head of Financing Coverage,
Southern Europe Deutsche Bank

tor”. Por último, también hizo referencia al riesgo promotor, que “tiene cierta concentración y todavía está en manos de fondos secundarios”.

bueno, creciendo. Esperamos que este año podamos cumplir objetivos y alcanzar esa posición de privilegio que tenemos en el mercado y de estabilidad”, añadió el directivo de la compañía.

En cuanto al impacto que han tenido los elevados tipos de interés en la industria de los *servicers*, Reigadas admitió que sí que han condicionado la financiación, los precios y han ralentizado las transacciones, pero a la vez destacó que el impacto ha sido menor del inicialmente esperado. “A pesar de que se han producido subidas muy rápidas y violentas todo está aguantando. Aunque ahora estamos en un proceso de bajada, hay que aprender a vivir en un escenario de tipos más altos que hace diez años.”

En este contexto, el directivo destacó la resiliencia del mercado inmobiliario, con los precios de la vivienda en valores elevados. “El hecho de que los precios está tan al-



Pablo Reigadas
Director de Desarrollo de Negocio
de Diglo

tos da estabilidad y seguridad a las familias, que perciben que tienen un colchón importante detrás. Ahora bien, el día que bajen los precios y se desplome el sector será un cataclismo”, sentenció el directivo.

ra la calidad del servicio y también genera una satisfacción en el cliente final, tanto a nivel de fondos como de bancos”, comentó. Precisamente, García Barrios hizo hincapié en la importancia de poner al cliente en el centro y de no perder de vista qué es lo que necesita. También hizo hincapié en que es fundamental trabajar cuanto antes con los créditos que dan indicios de problemas porque “así hay mayor probabilidad de éxito”.

En cuanto a los préstamos ICO-Covid, la responsable del *servicer* doValue detalló que su compañía ha conseguido que uno de cada dos préstamos se paguen; esto ha sido posible gracias a que han trabajado con “anticipación, de una forma ágil y en el canal correcto”. Respecto a la futura regulación, García Barrios apuntó a que se producirá una concentración. “Los más pequeños tendrán más dificultades para adaptarse a lo que exige la EBA. Es un movimiento natural hacia que se queden los que están preparados para cumplir con las expectativas”, concluyó.



Patricia García Barrios
Bank Asset Management de
doValue en España

Empresas & Finanzas

PROGRAMA DE 30 MILLONES

Oesía mejora el rating en su nueva emisión de pagarés

EthiFinance sube la calificación a BB+ por la positiva evolución del grupo en un sector que califica de “atractivo”

Javier Romera MADRID.

EthiFinance Ratings sube ha subido la calificación de Grupo Oesía, pasando de “BB” a “BB+”, manteniendo la tendencia estable de cara a su nueva emisión de pagarés, por un importe de 30 millones de euros. Según la firma, “la calificación otorgada se basa en el fuerte atractivo de los sectores donde opera la compañía, caracterizados por presentar altas barreras de entrada, adecuados niveles de rentabilidad, reducida volatilidad de los márgenes operativos y elevadas perspectivas de crecimiento”. Además, el grupo presenta un crecimiento robusto y sostenido de la facturación, alcanzando en el ejercicio 2023 una cifra récord de 221,7 millones, lo que supone superar las estimaciones iniciales para dicho periodo.

El rating de la empresa se ha visto favorecido igualmente por un desapalancamiento creciente, situándose el ratio de deuda financiera neta ajustada sobre el ebitda (resultado bruto operativo) en umbrales controlados, de dos veces de acuerdo con lo reportado, frente a las 2,7 veces del año anterior. A ello se le añade una holgada liquidez, que le permite afrontar sus compromisos financieros y de capex en los próximos ejercicios”, explica EthiFinance.

Avance positivo

La mejora en el rating otorgado viene determinada por un positivo avance tanto en términos cualitativos, como cuantitativos, bajo un escenario macroeconómico que favorece los intereses de la compañía en determinados aspectos, como por ejemplo el crecimiento de los presupuestos en defensa, que se es-



Luis Furnells, presidente de Oesía. ALBERTO MARTÍN

Facturación récord en el último ejercicio

Oesía alcanzó el año pasado unos ingresos de 221,7 millones, un 21% más que en 2022. El ebitda fue de 26,7 millones, con un crecimiento del 39%. Luis Furnells, presidente de Oesía, destaca que el buen momento para el grupo porque “nuestros negocios se desarrollan en los dos ámbitos que van a transformar el mundo, seguridad y defensa e ingeniería digital.

pera que se mantenga en los próximos ejercicios. “Se observa una consolidación progresiva hacia la consecución de sus objetivos estratégicos, que valoramos positivamente”, explica en su informe la agencia de rating.

EthiFinance destaca igualmente el mantenimiento de la capacidad de generación de flujo operativo positivo, que permite afrontar las inversiones necesarias para mantener la posición competitiva del Grupo Oesía. “Gracias a la capacidad de acceso a fuentes de financiación externa, la posición de tesorería del grupo se ha visto notablemente fortalecida, favoreciendo los niveles de liquidez”, concluye la agencia de calificación en el informe sobre la nota otorgada a la empresa.

Acciona construirá tres redes eléctricas en Perú por 308 millones

Su filial andina se hace con el contrato para construir nuevas líneas de transmisión

1.000 millones de dólares (879 millones de euros) a través de asociaciones público-privadas, con un impacto estimado sobre ocho millones de personas.

Desarrollos en Perú

No es el primer negocio que cierra Acciona en el país sudamericano. En noviembre de 2022, se adjudicó el diseño, financiación, construcción, operación y mantenimiento de otra red de transmisión eléctrica, dividida en dos proyectos de que incluían subestaciones, líneas y ampliaciones asociadas a dos enlaces, con una inversión estimada de 54 millones de euros. Al igual que con la licitación obtenida por el consorcio en el que participa la filial de Acciona, el plazo de cada concesión será de 30 años

1.000
MILLONES DE DÓLARES

Es la suma de proyectos que esperan licitar en Proinversión para la red eléctrica peruana

V. E. / P. G. M. MADRID.

La Agencia de Promoción de la Inversión Privada (Proinversión) de Perú ha adjudicado un contrato de 329 millones de dólares (308 millones de euros) para la construcción de nuevas redes de transmisión eléctrica a un consorcio conformado por una filial de Acciona (Concesiones Perú Holdings Transmision I S.A.C.) y la compañía Omega Perú Operaciones y Mantenimiento S.A.

Según informó en un comunicado el Gobierno de Perú, el llamado Grupo 1 del que ha salido ganador el Consorcio OA está compuesto por tres proyectos destinados a mejorar la calidad del sistema de transmisión eléctrica en el sur del país andino. En concreto, incluye la creación de tres nuevas líneas eléctricas: una de 500 kilovoltios (kV), otra de 220 kV y una última de 138 kV entre las regiones de Ica y Arequipa.

Para hacerse con el contrato, el consorcio del que forma parte la participada de Acciona ofertó un coste de servicio de 274 millones de dólares (más de 25 millones de euros). La asociación de empresas se encargará del diseño, financiación, construcción, operación y mantenimiento del proyecto durante los próximos 30 años, contabilizados desde la firma del contrato.

El director ejecutivo de Proinversión, José Salardi, señaló que la obra suministrará a miles de hogares del país con un servicio eléctrico de mejor calidad. La agencia estatal prevé adjudicar este año 15 proyectos eléctricos por cerca de

desde la puesta en operación comercial, que están previstas para abril de 2025 y febrero de 2026.

Además, a través de su filial Acciona Energía, cuenta con importantes proyectos renovables en el país. A finales del año pasado, la empresa que lidera Rafael Mateo puso en marcha el parque eólico de San Juan de Marcona, de 135,7 megavatios (MW) de potencia, el cual contó con una inversión estimada de 164 millones de euros.

La instalación renovable, ubicada en el departamento de Ica, consta de 23 aerogeneradores con una potencia de 5,9MW, que anualmente producirán energía equivalente a 608GWh, con capacidad para suministrar energía a 478.000 hogares peruanos.

Faes Farma desarrolla una molécula después de 13 años

Pondrá en marcha este año la planta de Derio tras invertir 200 millones

Maite Martínez BILBAO.

Faes Farma apuntala su crecimiento futuro con varios proyectos, entre ellos el desarrollo de una molécula para enfermedades inflamatorias, que prevé comenzar ensa-

yos clínicos en 2025. Será su primer desarrollo desde el lanzamiento de *Bilastina* en 2011. Además, el grupo farmacéutico que preside Mariano Ucar pondrá en marcha a finales de año su planta de producción de medicamentos de Derio, en Bizkaia, tras una inversión de 200 millones, y en otoño, la de nutrición animal de Huesca.

Por otra parte, seguirá con su estrategia de adquisición de compañías y está estudiando una compra

en Europa. La última operación de *M&A* se materializó en 2023 con la adquisición de Novosci, ahora Faes Farma Gulf, en Emiratos Árabes Unidos. Esta región de Oriente Medio y África (OMA) registró un incremento de las ventas del 22% durante el pasado ejercicio.

Nuevo CEO en septiembre

Faes Farma –con 27.000 accionistas– celebró ayer su junta general en Bilbao, en la que se aprobaron

todas las propuestas del Consejo recogidas en los puntos del orden del día, entre ellas las cuentas del ejercicio 2023. Asimismo, en esta junta, –la última de Ucar como presidente ejecutivo–, se ratificó el nombramiento de Eduardo Recoder de la Cuadra, exdirectivo de AstraZeneca, como consejero ejecutivo de la farmacéutica, que se incorporará el 1 de septiembre.

El grupo vasco obtuvo récord de beneficios, superando los 90 millo-

nes, en 2023 y unos ingresos de más de 473 millones, con un peso creciente de los mercados internacionales, que ya suponen el 56% del total.

Para 2024, Faes Farma prevé un crecimiento de entre el 6-8% en ingresos, con lo que superará los 500 millones de negocio y entre un 3-5% en *ebitda* (beneficio bruto de explotación), llegando a 128 millones, según detalló Mariano Ucar en su intervención.

Bolsa & Inversión

Europastry saltará al parque con el mejor margen de beneficio del sector

La compañía genera por año más de 15 euros de resultado bruto por cada 100 euros de ingresos

El consenso de mercado espera que la industria panificadora incremente su rentabilidad en 2024

Sergio M. Fernández MADRID.

La intención de Europastry por salir a bolsa empuja a la comparación de la compañía con sus pares ya cotizadas. Más allá de la valoración que alcanzaría la compañía en su salto al parque, la catalana presenta una ventaja competitiva en el sector especializado en la industria panadera, ya que sus márgenes de beneficio superan el 15% frente a la media de sus semejantes con historial en bolsa que se sitúa en el 13,5%.

Con las cuentas del ejercicio del 2023, Europastry registró un margen ebitda (beneficio bruto de explotación) del 15,2%, un ratio que no alcanzó el año pasado ninguna otra cotizada cuya actividad principal esté comprendida en el segmento de la panadería congelada. Y si bien pueden existir compañías fuera de la bolsa con márgenes del 15% (o cotizadas con peso en la industria alimentaria pero más enfocadas a los lácteos o alimentos envasados), que Europastry sea capaz de obtener 15 euros de beneficio bruto por cada 100 euros de ingresos levanta el atractivo a las puertas de su colocación.

A la espera de que Europastry presente su folleto a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), que podría ser inminente, y ésta autorice la operación de salida a bolsa, la compañía de origen catalán espera que sus márgenes sigan creciendo en el corto plazo por encima de lo anotado en 2023 "gracias a la mezcla de productos, la cristalización de sinergias de las últimas adquisiciones y la mejora de la rentabilidad del segmento internacional excluyendo Europa", explican desde Europastry. Fuentes de la industria consideran que el segmento de panadería congelada crecerá a un ritmo mayor al del resto de la industria, que en términos de facturación implicaría un ritmo del 6,5% anualizado hasta 2026 en las principales geografías en las que opera Europastry.

Por otra parte, la candidata a cotizada en el mercado español ya llegó a anotar márgenes superiores a los vistos en el ejercicio pasado sin el efecto del crecimiento del negocio de los últimos años en volumen de negocio o geografías. En la última década la compañía encuentra el techo de su rentabilidad en el 16,4% que anotó en 2019, antes del impacto de la pandemia del coro-

¿Qué se sabe de la salida a bolsa?

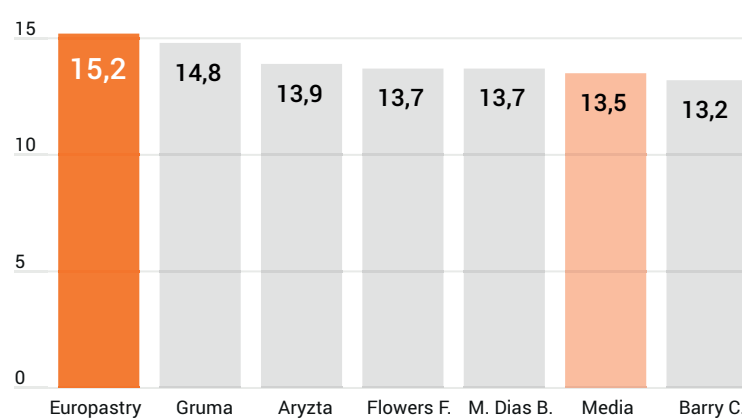
Hasta la fecha, Europastry solo ha confirmado su intención de comenzar a cotizar en la bolsa española. El proceso estaría centrado en una oferta pública de venta de acciones ordinarias dirigida a inversores cualificados y que, por fechas, podría iniciarse el proceso en próximas jornadas. Si la compañía decide aprovechar la ventana de julio, deberá presentar el folleto de su salida a bolsa ante la CNMV en los próximos días. Por otra parte, las primeras valoraciones de qué capitalización bursátil alcanzaría en su salto al parque apuntan a que Europastry podría rondar los 1.800 millones de euros en base al beneficio bruto de explotación esperado en la compañía este año y aplicando un múltiplo de valor de la empresa del sector medio en base a su beneficio (y restando su deuda).

navirus. Y cabe la pena recordar que unos márgenes más altos implican mejor capacidad para generar flujo de caja, mayor capacidad para financiar futuras operaciones en oportunidades de crecimiento o el incremento del pago de dividendos.

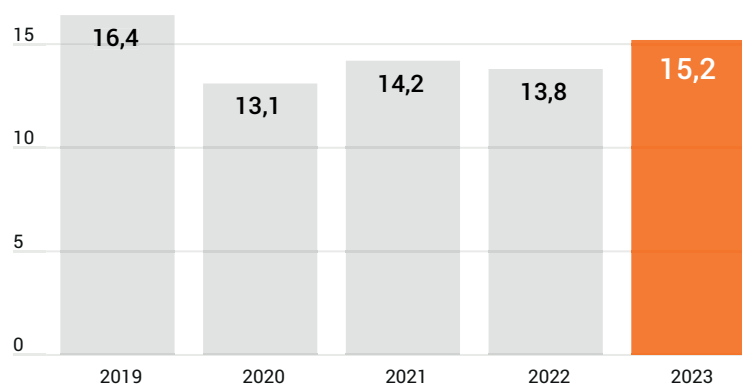
En el mismo segmento en el que trabaja Europastry se encuentra Aryzta, una de las principales comparables en el parque europeo. La empresa alimentaria constituida en Suiza expandió su margen ebitda en 2023 en 190 puntos básicos (más que en el caso de Europastry) hasta el 13,9%. No obstante, el efecto de la rápida recuperación de la actividad tras la pandemia comenzará a normalizar el incremento de la rentabilidad de su negocio. Aunque la compañía suiza aún considera que la eficiencia de su negocio y la optimización de sus costos permitirán seguir creciendo en este aspecto, el consenso de mercado que recoge FactSet considera que el margen ebitda rozará el 15% al cierre del 2024. Es decir, aún estaría por debajo de lo que anotó la panadera catalana el pasado ejercicio.

Al frente de la industria panificadora

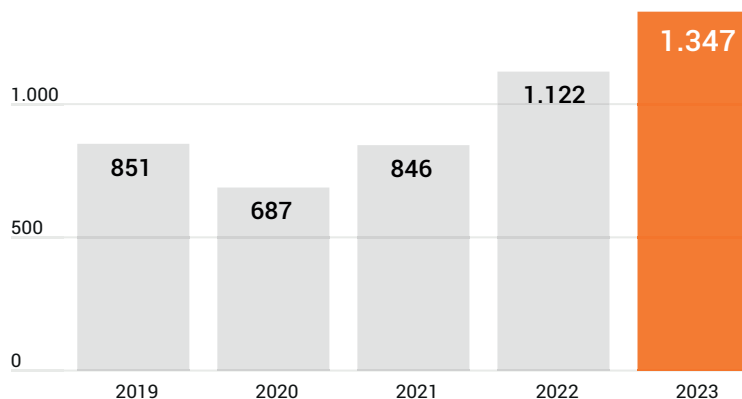
Margen ebitda medio del sector en 2023 y comparables a Europastry (%)



Evolución del margen ebitda de Europastry por ejercicios (%)



Evolución de la facturación neta de Europastry (mill. €)



Ebitda es beneficio bruto de explotación.

Fuente: Bloomberg, FactSet y Europastry.

elEconomista.es

Con márgenes más modestos, e incrementos esperados para este 2024 también más modestos en base a las expectativas de los expertos, se sitúan otras compañías como Flowers Foods, Gruma o Barry Callebaut, todas ellas con márgenes en torno al 14% y que no pasarían del 15% al cierre del presente ejercicio, según FactSet. Aunque aquí entran en juego otros factores como las geografías en las que operan y la pene-

tración de este tipo de productos por países. Y es que, aunque en mayor o menor medida los productos de panadería congelados se consumen en todo el globo, Estados Unidos es uno de los países más presentes en las compañías del sector por la demanda de este tipo de alimentos.

Gruma, por ejemplo, está más especializada en los productos derivados de la harina de maíz y sus mercados principales son Estados Uni-

dos y México (el 85% de sus ingresos vienen de estos dos mercados). Flowers Foods es una panadera multimarca centrada prácticamente en el mercado estadounidense, aunque además del pan congelado o envasado también tiene peso en la bollería o el dulce fresco. Y Barry Callebaut (más centrada en el dulce y dependiente del cacao como materia prima en lugar de los cereales) está presente en Europa y Latinoamérica, aunque también EEUU es su mercado principal por ingresos.

Aryzta por su parte está más expuesta a países de la eurozona con Alemania, Francia, Suiza y Reino Unido, por ese orden, como mercados predominantes que acaparan el 75% de sus ingresos por geografías, según las cuentas del 2023. Y si bien Europastry espera incrementar su peso en Estados Unidos, mercado en el que también opera, su mercado principal sigue siendo el europeo. El año pasado, las ventas de es-

El margen más alto visto en Europastry fue en el 2019, previo al impacto de la pandemia

te mercado alcanzaron los 1.046 millones de euros (el mercado ibérico representa el 55%) mientras que el resto del mundo apenas superó los 300 millones de euros.

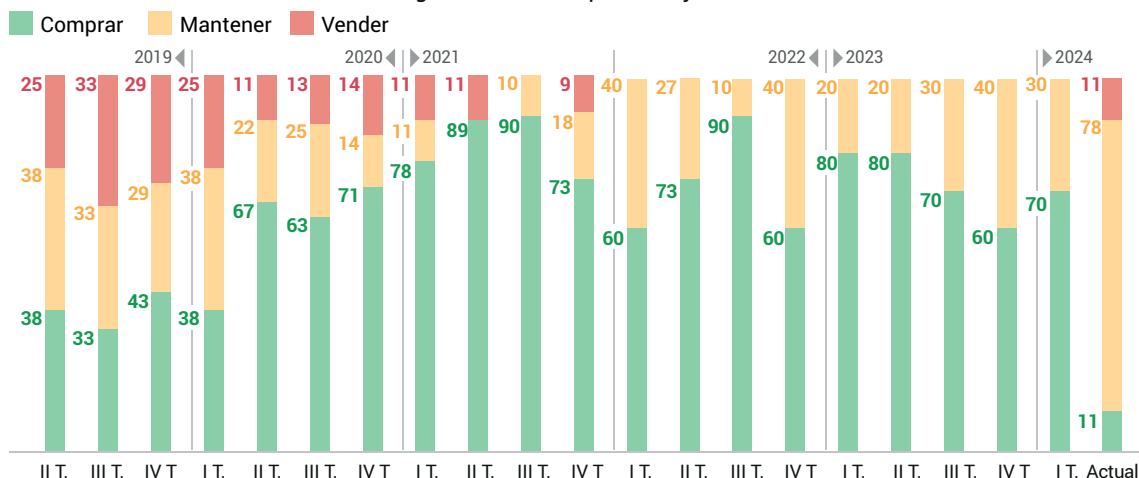
Por otra parte, existen valores de la industria panadera que sí cuentan con márgenes ebitda muy superiores a los de la aspirante a cotizada catalana. Aunque no se centran en el segmento de panadería congelada, Lotus Bakeries, Krispy Kreme o Britania Industries ya marcan ratios de rentabilidad sobre ventas por encima del 16% y no se recortarán en 2024, según las previsiones que recoge FactSet de cara al ejercicio en curso.

Lotus Bakeries, de origen belga y enfocada a los *snacks* y galletas, ya transforma 100 euros de ingresos en 19 de beneficio mientras que Krispy Kreme, con el donut como producto estrella, suele anotar márgenes superiores al 18% aunque la presión de los costes y la caída del ebitda esperado en 2024 recortará su rentabilidad por debajo del 13% en 2024, según las estimaciones de los expertos.

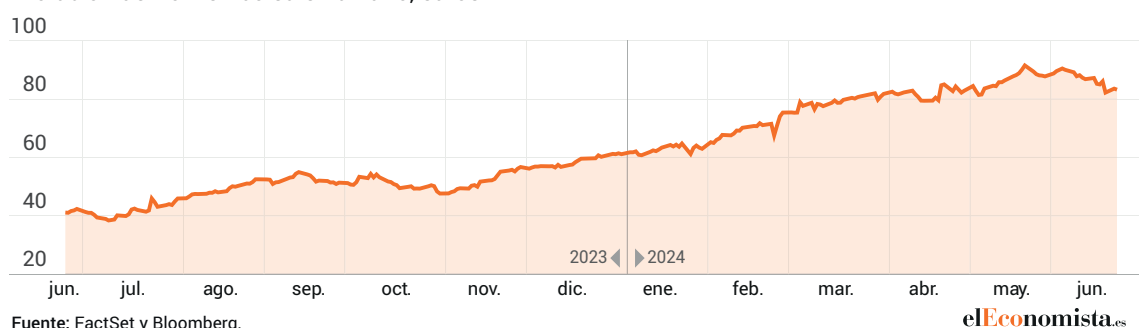
Bolsa & Inversión

La firma sube en torno al 38% en bolsa

Evolución de las recomendaciones según FactSet, en porcentaje



Evolución de Rovi en bolsa en un año, euros



Fuente: FactSet y Bloomberg.

ES UNA DE LAS FIRMAS MÁS ALCISTAS DEL IBEX 35

Rovi tiene consejo de venta por primera vez desde 2020

BNP Paribas y Iss-Eva son algunas de las firmas de análisis que rebajan el consejo de la farmacéutica en la última revisión

Cecilia Moya MADRID.

Los expertos no creen que sea el momento de tener a Rovi en cartera y le cuelgan la recomendación de vender sus títulos por primera vez desde la pandemia sanitaria. La firma se une así a Enagás y Naturgy como las tres únicas compañías del Ibex 35 con consejo de deshacer posiciones.

Excepto en momentos puntuales a lo largo del ejercicio, donde sí que ha reunido una mayor confianza por parte del consenso que recoge FactSet, la farmacéutica registra un empeoramiento de la recomendación desde que comenzó el año, y en el mes de abril perdía el mejor consejo posible (comprar), que llevaba defendiendo desde finales de 2020. Así, en las últimas revisiones firmas como BNP Paribas rebajaba el consejo de Rovi a mantener (desde su anterior comprar), así como Iss-Eva, que también cambia el consejo de la farmacéutica en su última revisión a vender.

Aunque los analistas no piensan que sea el momento de tomar posiciones, sí que estiman que su acción se revalorizará más en los próximos meses. De hecho, tras la subida de casi el 38% que acumula en

bolsa en 2024, que la coloca como una de las compañías más alcistas del Ibex, (alcanzó máximos históricos en el parqué a principio de mayo), todavía ofrece un potencial alcista del 9%. Este margen de subida se debe al incremento que los expertos ejecutan en su precio objetivo, ya que es la firma del índice español que ve un mayor alza en este sentido (del 44%), al pasar de los 62,08 euros de principio de año a los 89,81 actuales.

La firma se une a Enagás y Naturgy como las únicas recomendaciones de venta del Ibex 35

El camino en bolsa de Rovi era bueno desde el principio del año, pero fue después de presentar los resultados correspondientes al primer trimestre del año cuando sus títulos rebataron con más fuerza. Algo, a priori, que pudo sorprender al mercado, ya que la farmacéutica madrileña disminuyó su beneficio un 68%, hasta los 15 millones de euros (47,5 millones de euros en el mismo periodo de

2023), lastrada por todas sus áreas de negocio, especialmente por la fabricación a terceros, división que ha protagonizado en los últimos años un espectacular crecimiento por el acuerdo con Moderna para producir vacunas contra el Covid.

Estas cifras, sin embargo, estuvieron en línea con lo esperado por el consenso para el primer trimestre, y prevé que la compañía obtenga un beneficio neto de 185,2 millones de euros en el conjunto de 2024, un 10% más que lo estimado el primero de enero. Desde la farmacéutica las previsiones no son tan optimistas y, durante la junta de accionistas celebrada el lunes, la firma de los López-Belmonte reconoció que en 2024 reducirán sus ingresos en la banda media de la primera decena, es decir, entre el 5 y el 10%, respecto al año anterior (829,5 millones de euros). También en esta junta de accionistas se votó el dividendo fijo de 1,1037 euros brutos por acción, que a precios actuales rentan un 1,3%, lo que supone un importe total máximo de 59,6 millones de euros y la reelección de la ex ministra de Empleo y Seguridad Social Fátima Báñez como consejera. El pago del dividendo se realizará el 10 de julio y la fecha de corte es el 8 del mismo mes.

Fluidra vuelve a ofrecer un potencial de doble dígito tras caer un 8%

Pool, su rival en EEUU, realizó un 'profit warning' este lunes de un 18% en ingresos

Carlos Simón MADRID.

Después de un ciclo en el que el sector de las piscinas había sido penalizado por el exceso de stock que había en la cadena de suministros, las dudas en esta industria vuelven a surgir después de que Pool, uno de los grandes nombres de la construcción de piscinas en Estados Unidos, haya realizado este lunes una rebaja de sus objetivos, o *profit warning*.

La americana rebajó sus estimaciones de ventas para el ejercicio en un 18% frente a la previsión anterior. El principal foco de incertidumbre, según explicó la compañía, se da en el segmento de piscina nueva y remodelación, cuyo consumo tiene un componente más discrecional mientras que en mantenimiento las cifras sí están cumpliendo.

Esto provocó un fuerte desplome de sus acciones en el aftermarket del lunes, pero también ventas en otras compañías del sector como Fluidra, que este martes sufrió una caída de más del 8% de su valor en bolsa. De media, su precio objetivo se sitúa en los 22,44 euros, lo que le deja un recorrido al alza más del 12%, el más amplio desde el otoño pasado. "La noticia es negativa en la medida en que EEUU representó el 42% de los ingresos de Fluidra el año pasado. Sin embargo, no cabe extrapolar-

lo todo ya que el mix de producto y geográfico en ese país no es el mismo que el de Pool", explican desde Sabadell.

"Creemos que a pesar de este *profit warning* el escenario base de una pequeña recuperación de los volúmenes permanece intacto en un contexto de precios al alza", señalan desde Santander. "Aun con esto, creemos que el impacto máximo para Fluidra sería del 5% en el ebitda anual, más allá del sentimiento negativo entre los inversores y, por lo tanto, abre una buena puerta de entrada en el valor pues creemos que ya se ha normalizado la mitad de los excesos que había en la cadena", concluyen.

En el primer trimestre del año, mientras las ventas de Pool cayeron un 7% con respecto al mismo

22,44
EUROS POR ACCIÓN

Es el precio objetivo medio que el consenso de analistas que recoge 'Bloomberg' le da a Fluidra

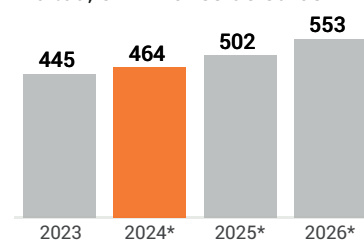
periodo del año anterior, las de Fluidra crecieron un punto porcentual. "Los indicadores de construcción en EEUU de mayo se contrajeron un 5% con respecto a abril", advierten en Citi al respecto. Fuentes del mercado apuntan, en este sentido, a que "el *guidance* previo de Pool quizá era demasiado optimista y que donde se ha visto el mayor problema ha sido en los productos de construcción, un segmento en el que Fluidra no está en EEUU".

Los analistas recomiendan mantener

Evolución en bolsa, en euros



Ebitda, en millones de euros



Precio objetivo **22,44€** Potencial **12%**

PER 2024 (veces)* **18,6** Rent./dividendo 2024* **2,8%**

Recomendación **M**

Recomendación del consenso de mercado: **C** Comprar **M** Mantener **V** Vender.

Ebitda: beneficio bruto de explotación.

Fuente: FactSet y Bloomberg. *Previsiones.

elEconomista.es

Bolsa & Inversión

Airbus cede un 9% en bolsa al rebajar sus proyecciones y se acerca a Boeing

Su capitalización bursátil se reduce al entorno de los 106.000 millones de euros

Paola Valvidares MADRID.

Airbus llegó a desplomarse más de un 11% en bolsa este martes (cerró con un 94% de caída), tras avisar al mercado de que rebaja sus expectativas de beneficio esperado para este 2024. Esta rápida caída ha llevado a disminuir la capitalización de la firma, hasta casi el mismo nivel de su homóloga de Wall Street, Boeing, de la que está a solo un 3,5% de distancia. La firma con sede en Países Bajos tiene una capitalización bursátil en torno a 106.000 millones euros, frente a los 102.000 millones euros en torno a los que cotiza la estadounidense.

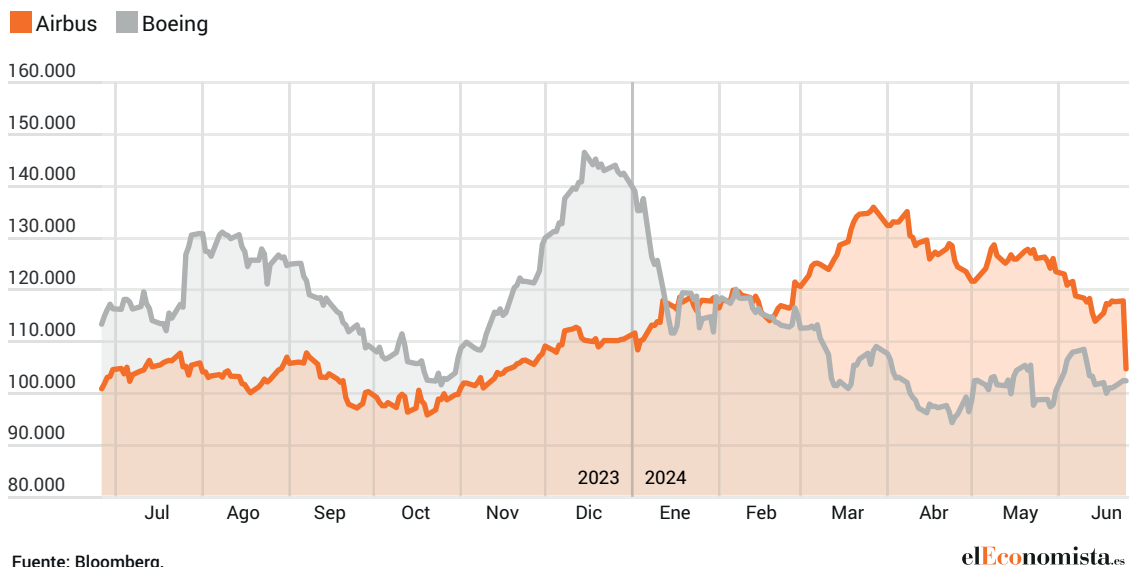
La compañía ha anunciado una rebaja de sus entregas de aviones, de 800 a 770 este año, y reduce un 19% su ebit ajustado (beneficios antes de intereses e impuestos) previsto, de 6.500 a 5.500 millones de euros. También ha recortado el flujo de caja de 4.000 a 3.000 millones.

Esta es la segunda ocasión este año en que la compañía aeronáutica anuncia un recorte en sus pronósticos de ingresos y beneficios por falta de piezas y problemas en la cadena de suministro. Los bancos de inversión también han estado recortando sus estimaciones. El ebitda (beneficios antes de restarle intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones) que esperaba el consenso de expertos que recoge FactSet para este año superaba los 10.110 millones en enero, mientras que ahora esta cifra se ha rebajado hasta los 8.890 millones de euros, lo que supone un recorte del 12% en seis meses. Antes se esperaba que la compañía europea superase para este ejercicio los niveles de 2019, y ahora las expectativas del mercado retrasan esta recuperación hasta 2025.

Dentro de las razones que da la empresa para este *profit warning* destacan dos problemas: el aumento de

Las dos compañías alcanzan valores similares

Evolución de la capitalización bursátil de Airbus y de Boeing, en millones de euros



Fuente: Bloomberg.

elEconomista.es

42
POR CIENTO

El recorte de beneficios esperado por los bancos de inversión para este año en su principal competidora, Boeing, es aún mayor que en el caso de Airbus. Los analistas han bajado las estimaciones de ebitda un 42% desde enero, hasta los 3.664 millones de euros previstos ahora para el cierre de año.

“gastos de alrededor de 900 millones reportados en determinados programas espaciales de telecomunicaciones, navegación y observación”, además de las “persistentes problemas específicos en la cadena de suministro, principalmente en motores, aeroestructuras y equipos de cabina”, según señalan en la firma.

El recorte no ha sido ignorado por el mercado: desde el lunes una decena de casas de análisis han bajado su valoración sobre Airbus, sin embargo, mantiene la recomendación de compra, según muestra el algoritmo que emplea este medio con el consenso de mercado de FactSet. Boeing también mantiene esta misma recomendación.

Aránzazu Cortina, analista de Bankinter, explica que su cambio de valoración está motivado porque este profit “es una seria revisión a la baja, en principio debida, sobre todo, a desviaciones de costes: revisión al alza de los costes asociados a su segmento espacial por 900 millones de euros en el primer semestre de 2024, y problemas en la cadena de suministro. Es decir, aprovisionamientos. Principalmente, en motores, estructuras y equipamiento de cabina”. Por esto, desde la entidad han cambiado su recomendación de comprar a vender, mientras ponen en revisión su precio objetivo sobre Airbus, re-

cordando que presentará sus resultados el próximo 30 de julio.

Por su parte, Charles Armitage, analista de Citi, matiza que “las menores entregas vienen impulsadas por la cadena de suministro de motores, interiores y aeroestructuras, no por la demanda, ya que la gerencia citó explícitamente tanto a CFM como a P&W (y marginalmente a Rolls-Royce) como contribuyentes al empeoramiento de la cadena de suministro, junto con los interiores y estructuras aéreas”.

La conclusión de Armitage en un informe es que las previsiones a corto plazo han caído, no lo han hecho las de largo plazo, por lo que solo realizan “una pequeña reducción en el precio objetivo; valoramos las acciones sobre la base del flujo de caja descontado, por lo que, aunque nuestras previsiones a corto plazo (2024 a 2027) han bajado con la desaceleración, el largo plazo no cambia, de ahí que nuestro precio objetivo solo baja 2 euros hasta 188 euros”.

Ence recibe la nota más alta ESG del sector por parte de Sustainalytics

La agencia de análisis le ha otorgado 93 puntos sobre 100

elEconomista.es MADRID.

La empresa española Ence se ha posicionado como líder mundial en cuanto a criterios ESG (medioambientales, sociales y de gobernanza) en su sector, según una de las principales agencias globales de calificación y datos ESG. Morningstar Sustainalytics ha sido la que ha puntuado a la compañía de energía con 93 de los 100 puntos máximos.

El resultado obtenido por Ence en el análisis de Sustainalytics es 3 puntos superior al conseguido en el ejercicio anterior. Además, supone estar 11 puntos por encima de la segunda empresa mejor posicionada en su sector.

Ence ha sido destacada en el informe por sus políticas en ám-

3
PUNTOS

Es el incremento que ha obtenido en comparación al ejercicio anterior

bitos como la protección del medio ambiente, la salud y la seguridad, los derechos humanos en la cadena de suministro o la estrategia de sostenibilidad. También se ha tenido en cuenta en el documento la positiva gestión del agua y del uso de recursos en general.

La compañía española ha incorporado a su actividad energética la sostenibilidad como uno de sus pilares en el sector de la celulosa y de la energía renovable. Y en la firma de calificación resaltan la fortaleza de la gestión de Ence en cuanto a descarbonización.

Deutsche Bank prefiere bolsa europea frente a EEUU

Creen que Europa ya no va a ser un ‘peaje’ para las carteras

V. N. Quiñero MADRID.

“Va a ser un entorno favorable para los mercados”. Así predicen desde Deutsche Bank que será el segundo semestre del 2024, incluso aunque “pueda haber momentos de volati-

lidad, por las tensiones geopolíticas y las elecciones”. Y, aprovechando este escenario, a nivel de inversión apuestan por el mercado europeo, sobre el americano, beneficiándose de las buenas valoraciones que ofrece el Viejo Continente.

Las decisiones de los bancos centrales seguirán marcando el devenir de los mercados en la segunda mitad del 2024, aunque ahora se añaden también las tensiones políticas. Estiman que el proceso de relajación

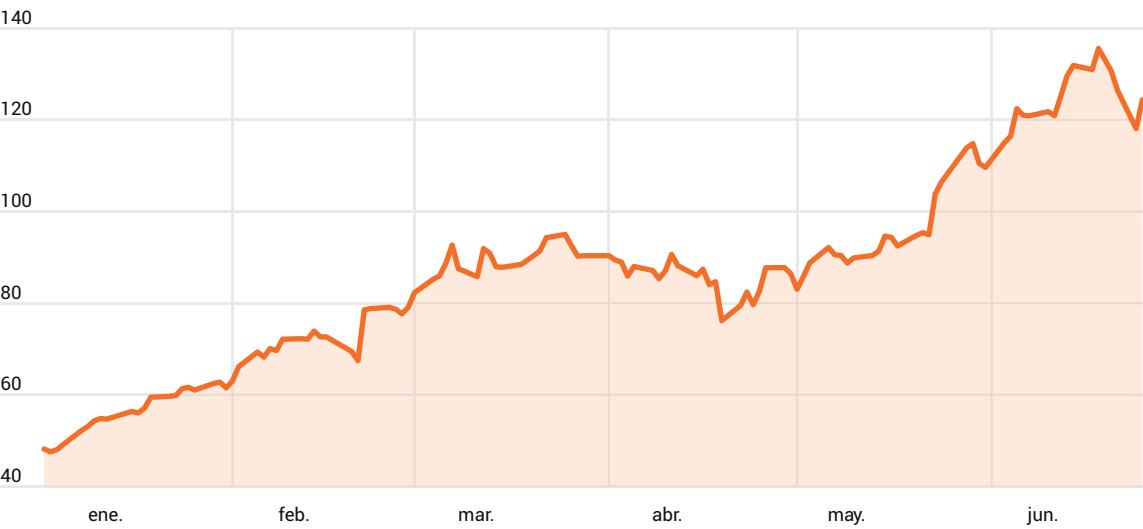
monetaria será un “mini ciclo” y tanto el Banco Central Europeo como la Reserva Federal mantendrán los tipos por encima de los niveles neutrales. Proyectan hasta tres bajadas de tipos para el BCE hasta junio del próximo año (en septiembre, diciembre y junio), recortando en cada reunión 25 puntos básicos y a partir de ahí “se tomarán un respiro”. Para la Fed también esperan otras tres bajadas, una de ellas en 2024 y el resto en marzo y junio del 2025.

Y, en este entorno que denominan como “razonable y favorable” para los mercados apuestan para el segundo semestre por la inversión en bolsa europea, sobre la americana: “En Europa, hemos hablado de la década perdida, del 2010-2020, donde el crecimiento de beneficios ha sido prácticamente plano o incluso negativo. Ahora, las compañías europeas están empezando a ganar de nuevo tracción. Europa tiene un gap de valoración muy favo-

orable con respecto a EEUU y esa infravaloración también se empieza a corregir y hay que aprovecharla”, explicó Alejandro Vidal, Head Investment Manager de Deutsche Bank España, en una presentación este martes. Vidal añadió que “después de muchos años donde tener bolsa europea en las carteras era visto como una rémora, Europa ya no va a ser un peaje para las carteras, sino que va a ser un activo que va a comenzar a aportar”.

La reina de la IA aumenta un 158% su cotización

Evolución de Nvidia en el último año, dólares



Fuente: Bloomberg.

elEconomista.es

Nvidia triplicará su ebitda en dos años tras ser líder en bolsa

La ‘reina’ de la IA entra a ‘elMonitor’, junto a Costco, después de convertirse en la firma más valiosa del mundo

Paola Valvidares MADRID.

Una de las *Siete Magníficas* aterri-za en *elMonitor*: Nvidia llega a la estrategia una semana después de convertirse en la empresa más va-losa del mundo, al superar la capi-talización de Microsoft y Apple, y toma la posición dentro de la he-rramienta de Amazon, gracias a la mejora de las recomendaciones de los analistas. Junto con ella entra la la decimoséptima firma más alcis-ta del índice, Costco.

El martes de la semana pasada Nvidia se convirtió en la empresa de mayor capitalización a nivel glo-bal. Ahora la cotizada vale 3,34 bi-llones de dólares. De esta manera superó a Microsoft y Apple gracias al alza de la cotización de la empre-sa de chips en este 2024 que se acer-ca al 140%. Este ascenso también la convierte en la firma más alcista del Nasdaq 100 en el año. La com-pañía alcanza esta posición privi-legiada por *subirse al carro* de la in-teligencia artificial de la mano de unos resultados que superaron las altas expectativas de los analistas.

En los últimos resultados trimes-trales demostró un crecimiento del 260% de los ingresos de la compa-ñía tecnológica con respecto al mis-mo periodo del año 2023 con 26.000 millones de dólares, un 5% supe-rior a los 24.700 millones de dóla-res esperados por los expertos. Nvi-dia consiguió mejorar un trimestre seguido más su dato de ingresos, siendo este es el séptimo trimestre consecutivo en que lo hace.

Para el resultado de final de año el consenso de analistas recogidos

La expectativa para Costco es positiva

El ligero retroceso en los re-sultados de Costco del primer trimestre de 2024 no preocupa a los analistas, según expli-can desde el banco de inver-sión Wells Fargo. “Los resulta-dos de Costco en abril dieron un modesto paso atrás, pero aún así impresionaron tenien-do en cuenta el contexto. Las ganancias de las acciones po-drían acelerarse a medida que los consumidores buscan va-lor”, afirman desde la entidad bancaria.

en FactSet no baja el listón. Esti-man que Nvidia duplicará para fi-nales de 2024 su ebitda, es decir, el beneficio antes de restarle intere-ses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones, con respecto al re-sultado que obtuvo a lo largo del año pasado, pasando de los 35.343 millones de dólares a 77.782 millo-nes. Aunque para el ebitda del pró-ximo 2025 tampoco se cortan. En ese caso esperan que se triplique este resultado y su pronóstico se si-túa en el entorno de los 104.000 mil-lones de dólares.

Dentro de esta presentación, tam-bién se anunció el *split* de sus ac-ciones de diez por una debido a la alta revalorización de sus títulos. A finales de mayo el precio por una

acción de la firma alcanzaba los 1.000 dólares, lo que limitaba las adquisiciones de participaciones en bolsa. “Dividir las acciones no de-bería crear valor económico en teo-ría, pero hará que la empresa sea más accesible para los pequeños in-versores”, según analiza el estrate-ga de Morningstar, Brian Colello.

Tras el *split*, un título de la com-pañía vale de 135 dólares, facilitan-do la adquisición de las acciones, alineándose con los precios del Dow Jones, que “potencialmente atrae más fondos pasivos”, según cuenta el analista de Huatai Research, Pur-dai Ho. Desde Huatai Research con-fían en la rentabilidad de Nvidia junto con la ventaja que proporcionan ciertas herramientas de la com-pañía que la diferencian.

Costco se incorpora

Por otro lado, Costco Wholesale en-tra en la estrategia porque los in-versores mejoran sus recomenda-ciones de la empresa mientras ocu-pa la posición número 17 como uno de los valores más alcistas dentro del índice tecnológico en el año gra-cias a su aumento del 28% en su co-tización y despide así a la tecnoló-gica Micron. “A pesar de un con-texto marcado por la volatilidad en la confianza del consumidor esta-dounidense, esto no ha significado un obstáculo para el avance de la cadena de almacenes en bolsa”, co-mo afirman desde la firma de aná-lisis, Deutsche Bank.

La operación del día Joan Cabrero

Compren Disney si bate los 104,20

A lo largo de las últimas se-manas las acciones de Dis-ney han corregido algo más del 50% de toda la última gran alza que llevó al título de los 78,60 a los 123,75 dó-lares, tras alcanzar la zona de soporte psicológico de los 100 dólares, que también es un nivel de soporte impor-tante en la medida que es la parte inferior del amplio hueco que abrió al alza du-rante la primera semana de febrero. Entre este soporte y en el peor de los casos los 94-95,85 dólares considero que Disney debería lograr retomar su tendencia alcista y formar otro impulso que tratará de marcar un nue-vo máximo creciente sobre el que estableció en abril en los 123,75 dó-lares. Estoy pendiente de ver si detecto cualquier signo de agotamien-to vendedor para comprar. Si bate 104,2 pueden comprar o aumentar.



Estrategia (alcista)

Precio de apertura de la estrategia	>104,20
Primer objetivo	123,75
Segundo objetivo	150
Stop	< 88

Carnival sigue su crucero a objetivos

Les contaba semanas atrás que estaba muy pendiente de ver si la corrección que desarrollaba Carnival conse-guía mantenerse sobre la di-rectriz que viene guiando a la perfección las alzas desde el mes de enero de 2023. En el chart adjunto pueden ver como desde esa directriz alcista que discurría por los 14 euros la coti-zación de Carnival ha logrado reaccionar al alza de un modo contun-dente, mostrando una fortaleza que invita a seguir manteniendo a la compañía de cruceros en cartera. En la sesión de este martes logró marcar un nuevo máximo relativo creciente tras superar los 17 dóla-res, algo que refuerza la hipótesis que manejo de que acabe yendo a buscar objetivos en los 19,50-20 euros, donde recogería beneficios.



Kion se aproxima a su zona de compra

Las acciones de Kion Group, fabricante multinacional ale-mán de equipos de manipu-lación de materiales, con se-de en Frankfurt, se están aproximando a la zona de soporte de los 34,50-36 eu-ros, donde les recomiendo comprar si no tienen al valor en cartera. Por ese rango discurre la tangencia con la directriz alcista que surge de unir los mínimos de 2022 y de 2023 y aparece un hueco que abrió al alza meses atrás, que es probable que actúe de soporte. Después de una caída del 30% desde los máximos que estableció en marzo en los 51 euros entiendo que un escenario de reanudación al-cista o, cuando menos, de formación de un rebote es algo más proba-ble que una caída a los mínimos del año pasado en los 28 euros.



Qué comprar o vender (Últimas modificaciones y estrategias más recientes)

PRECIO EN EUROS	PRECIO DE ACTIVACIÓN*	OBJETIVO INICIAL	'STOP LOSS'	SITUACIÓN DE 'TRADING'
Mc Donald's (alcista)	258	300-315	<240	Comprar
Harley Davidson (alcista)	35,12	44 Y 50	<32	Comprar
Geely (alcista)	25,23	45 Y 62	<18,85	Comprar
Baidu (alcista)	107	125 y 160	Filtro a 88-90	Mantener
Cellnex (alcista)	31,6	37 / 39	< 29,40	Mantener
Miquel y Costas (alcista)	12,6	14,3 subida libre	<11,50	Comprar
Naturgy (alcista)	19,9	22,9 y 25	<18	Mantener
Aerovironment (alcista)	151,5	190-200	<116	Mantener
Park Aerospace (alcista)	16,4	18 / subida libre	<14,70	Mantener
Biogen (alcista)	230	268 y 320	<215 agresivo	Abir

(*) Ajustado al pago de dividendos. (**) Precios en dólares. elEconomista.es

Las líneas dibujadas en los gráficos representan los soportes (zona de precios en los que el valor podría encontrar apoyo para volver a subir) y las resistencias (precios en los que se podrían detener las subidas). Estos análisis no constituyen una recomendación de compra o venta de valores. El Economista.es no se responsabiliza de las conse-cuencias de su uso y no acepta ninguna responsabilidad derivada de su contenido.

Más información en

Ecotrader [www.ecotrader.es](#)

Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.÷DIV 2024 (%)	PER 2024†	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬇️ Acciona	115,30	-0,35	-25,13	-13,50	10.709	4,32	16,30	149,05	C
⬇️ Acciona Energía	19,98	-0,99	-33,31	-28,85	4.731	2,05	18,92	25,45	M
⬇️ Acerinox	9,72	-1,07	-2,52	-8,82	6.624	6,46	8,06	13,81	C
⬇️ ACS	40,74	-0,39	31,55	1,44	18.407	5,24	16,53	39,22	M
⬇️ Aena	186,60	-0,74	28,73	13,71	32.667	5,07	15,28	201,64	C
⬆️ Amadeus	64,10	0,13	-6,20	-1,20	36.661	2,14	22,31	72,10	M
⬇️ ArcelorMittal	21,88	-1,22	-10,97	-14,75	3.349	2,20	5,71	31,00	C
⬇️ Banco Sabadell	1,79	-1,22	79,77	60,65	22.886	5,70	6,62	2,05	M
⬆️ Banco Santander	4,38	-0,65	42,87	15,90	119.859	4,54	5,94	5,56	C
⬆️ Bankinter	7,71	0,13	39,11	33,06	8.274	6,63	7,70	8,31	M
⬇️ BBVA	9,28	-1,19	39,51	12,81	66.431	7,27	6,23	11,54	M
⬆️ CaixaBank	5,01	0,04	37,26	34,46	34.603	8,58	7,16	5,92	C
⬇️ Cellnex	31,25	-0,70	-13,86	-12,32	41.498	0,18	-	43,41	C
⬆️ Enagás	14,41	-0,35	-18,66	-5,60	13.146	7,88	14,37	16,16	V
⬆️ Endesa	19,18	0,63	-8,03	3,87	17.492	5,77	12,17	21,14	M
⬆️ Ferrovial	36,64	0,22	28,34	10,96	38.435	2,10	49,51	40,68	M
⬇️ Fluidra	19,94	-7,94	21,66	5,78	22.701	2,92	17,23	22,74	M
⬇️ Grifols	9,11	-2,51	-20,58	-41,08	11.744	0,00	12,68	16,64	C
⬆️ Iberdrola	12,45	1,06	6,68	4,93	231.752	4,65	15,47	13,01	C
⬇️ Inditex	46,82	-0,83	39,83	18,74	52.588	3,48	24,35	47,54	M
⬇️ Indra	19,98	-1,67	78,23	42,71	15.107	1,51	12,99	23,07	C
⬇️ Inm. Colonial	5,47	-1,53	1,69	-16,49	2.399	5,05	16,94	6,81	M
⬇️ IAG	1,99	-1,82	7,10	11,85	9.542	2,81	4,30	2,62	C
⬆️ Logista	27,12	-1,09	12,16	10,78	5.772	7,41	11,49	30,97	C
⬇️ Mapfre	2,17	-0,73	22,05	11,68	3.812	7,33	7,78	2,47	M
⬆️ Meliá Hotels	7,68	0,66	23,47	28,86	2.954	1,08	13,43	8,69	C
⬇️ Merlin Prop.	10,54	-1,22	42,16	6,98	4.697	4,15	17,71	12,02	C
⬇️ Naturgy	20,72	-0,48	-22,11	-23,26	10.737	6,73	11,71	24,59	V
⬇️ Redeia	17,29	-0,17	8,67	15,96	19.260	4,97	18,67	18,33	M
⬇️ Repsol	14,76	-0,30	13,94	9,70	49.019	6,13	4,61	17,90	C
⬇️ Rovi	83,00	-0,66	100,00	37,87	3.364	1,43	24,92	89,81	M
⬇️ Sacyr	3,33	-1,77	9,97	6,53	4.559	4,14	14,11	4,14	C
⬆️ Solaria	11,97	-2,21	-12,60	-35,68	6.427	0,00	16,11	14,98	M
⬇️ Telefónica	4,04	-1,75	10,85	14,23	168.807	7,46	12,46	4,28	M
⬇️ Unicaja	1,27	-1,32	39,61	42,36	5.302	8,21	6,15	1,41	M

Ibex 35



Otros índices

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2024 %
Madrid	1.096,81	-0,52	10,01
París Cac 40	7.662,30	-0,58	1,58
Fráncfort Dax 40	18.177,62	-0,81	8,51
EuroStoxx 50	4.935,97	-0,30	9,17
Stoxx 50	4.547,35	0,12	11,09
Madrid	1.096,81	-0,52	10,01
París Cac 40	7.662,30	-0,58	1,58
Fráncfort Dax 40	18.177,62	-0,81	8,51
EuroStoxx 50	4.935,97	-0,30	9,17

Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Iberdrola	231.751.500	135.256.200
Telefónica	168.806.600	71.548.690
Banco Santander	119.858.800	144.292.900
BBVA	66.430.570	133.326.600
Inditex	52.587.830	96.055.530
Repsol	49.018.840	74.374.300

Los mejores

	VAR. %
Urbas Grupo	2,86
Azkoyen	2,41
Lingotes Especia	2,38
FCC	2,36
Nueva Exp.	2,17
Prisa	2,11

Los peores

	VAR. %
Airbus	-9,65
Fluidra	-7,94
Lab. Reig Jofre	-3,42
Tubos Reunidos	-2,63
Grifols	-2,51
Gestamp	-2,44

Los mejores de 2024

	CAMBIO 2024 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSA€†	VOLUMEN SESIÓN*	PER 2024†	PER 2025‡	PAY OUT* ‡	DEUDA/ EBITDA§
1 Grupo Ezentis	106,94	0,25	0,09	86	73	-	-	0,00	-
2 Pescanova	82,93	0,57	0,20	11	10	-	-	-	-
3 Banco Sabadell	60,65	1,97	0,97	9.727	22.886	6,62	6,77	19,70	-
4 Vocento	51,64	1,05	0,51	104	3	15,16	11,91	85,12	-
5 Audax	47,54	2,00	1,07	844	327	16,25	13,23	0,00	6,04

Eco10

CONVULSED BY STOXX CUSTOMIZED*	163,29	⬇️	-1,52	-0,92%	10,29%
	CIERRE	VAR. PTS.	VAR.	VAR.	VAR. 2024

*El Eco10 se compone de los 10 valores, equiponderados, con más peso de la Cartera de consenso de eEconomista, elaborada a partir de las recomendaciones de 53 analistas. Se constituyó el 16 de junio de 2006.

Puntos



Eco30

FACTSET STOXX CUSTOMIZED*	2.644,16	⬇️	-18,41	-0,69%	7,48%
	CIERRE	VAR. PTS.	VAR.	VAR.	VAR. 2024

*El Eco30 es un índice mundial creado por elEconomista. Utiliza datos de la consultora en consenso de mercado FactSet, está calculado por la gestora de la bolsa alemana y forma parte de la familia de índices Stoxx.

Puntos



Notas: (1) En millones de euros. (2) En miles de euros. (3) Número de veces que el beneficio por acción está contenido en el precio del título. (4) Porcentaje del beneficio neto que la empresa destina a dividendos. (5) Deuda total de la compañía entre su beneficio bruto de explotación. Fuentes: Bloomberg y Factset. **C** La recomendación media de las firmas de inversión que cubren al valor equivale a un consejo de compra. **M** La recomendación media de las firmas de inversión que cubren el título representa una recomendación de mantener al valor en cartera. **V** La recomendación media de las firmas de inversión equivale a un consejo de venta de la acción.

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.÷DIV 2024 (%)	PER 2024†	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬇️ Adolfo Domínguez	5,36	-0,74	-0,74	7,20	4	-	14,49	-	C
⬇️ Aedas Homes	21,75	-1,36	36,71	19,37	297	9,24	9,49	23,42	C
⬇️ Airbus	134,52	-9,65	6,68	-3,56	5.047	1,74	22,47	172,11	C
⬇️ Airtificial	0,13	-0,76	49,43	1,24	176	-	-	-	-
⬇️ Alantra Partners	9,04	-1,74	-10,50	7,11	96	-	-	-	-
⬇️ Almirall	9,55	-0,78	22,04	13,35	822	1,53	39,79	11,45	C
⬆️ Amper	0,10	0,58	9,16	24,16	157	-	20,76	0,15	C
➡️ Amrest	5,98	0,00	15,89	-3,08	0	-	20,62	6,70	C
⬇️ Applus+	12,78	-0,16	40,44	27,80	1.151	1,12	12,53	11,92	V
➡️ Árima	8,40	0,00	-11,58	32,28	1.167	-	-	9,78	C
⬇️ Atresmedia	4,53	-1,95	30,92	26,04	1.131	9,91	8,16	5,10	M
⬇️ Audax Renovables	1,92	-0,21	49,38	47,54	327	0,00	16,25	2,14	C
⬆️ Azkoyen	6,80	2,41	1,49	6,92	262	5,29	9,71	9,60	C
⬆️ Berkeley	0,22	0,69	-35,01	25,29	30	-	-	-	-
➡️ Bodegas Riojanas	3,94	0,00	-7,94	-14,72	-	-	-	-	-
⬇️ CIE Automotive	26,60	-0,75	-2,92	3,42	674	3,52	9,28	33,62	C
⬇️ Clínica Baviera	27,00	-1,82	47,95	17,39	108	3,11	300,00	34,00	C
⬆️ Coca-Cola European P.	70,90	1,29	17,77	17,38	57	2,80	17,88	-	-
⬇️ CAF	35,50	-0,56	15,64	8,90	705	3,49	10,37	45,28	C
⬇️ Corp. Financ. Alba	50,90	-1,17	8,72	8,04	1.355	1,96	13,56	83,50	C
⬆️ Deoleo	0,24	0,43	-7,11	3,07	52	-	-	-	-
➡️ Desa	13,20	0,00	-13,73	10,00	-	6,36	8,30	-	-
⬆️ Dia	0,01	0,81	-10,79	5,08	25	-	-	0,02	C
⬇️ DF	0,56	-1,74	-20,00	-13,50	28	-	-	-	-
⬇️ Ebro Foods	15,62	-0,51	-4,76	0,64	488	4,41	12,80	20,22	C
⬇️ Ecoener	3,72	-1,33	-22,18	-12,26	2	-	16,76	5,44	C
⬇️ eDreams Odigeo	6,60	-1,93	2,48	-13,95	441	-	13,61	9,94	C
⬇️ Elecnor	19,98	-0,84	51,94	2,20	476	25,98	7,66	26,50	C
⬆️ Ence	3,43	0,65	18,34	21,19	3.012	3,88	14,79	4,20	C
➡️ Ercros	3,54	0,00	11,32	34,09	162	1,27	20,23	4,55	C
⬇️ Faes Farma	3,62	-0,41	13,48	14,56	1.414	3,59	12,48	3,50	V
⬆️ FCC	14,74	2,36	59,70	1,24	184	3,45	12,99	15,57	C
⬆️ GAM	1,41	1,81	-	-	17	-	13,69	-	-
⬇️ Gestamp	2,80	-2,44	-33,93	-20,18	1.838	5,64	5,40	4,16	C
⬇️ Global Dominion	3,23	-0,15	-17,39	-3,87	170	2,85	11,41	6,38	C
⬇️ Grenergy	34,05	-2,16	22,31	-0,55	1.764	0,00	18,84	40,21	C
⬇️ Grupo Catalana Occ.	38,05	-1,81	35,41	23,14	447	3,29	7,80	49,13	C
⬇️ Grupo Ezentis	0,19	-1,07	106,94	106,94	73	-	-	-	-
⬇️ Iberpapel	19,65	-0,25	26,34	11,95	53	29,11	10,71	27,00	C
⬆️ Inm. Sur	8,40	0,60	13,20	20,00	23	3,81	12,30	10,70	C
➡️ Innov. Solutions	0,57	0,00	0,18	0,18	-	-	-	-	-
⬇️ Lab. Reig Jofre	2,82	-3,42	8,46	25,33	84	0,89	17,09	-	-
⬆️ Lar España	6,92	0,14	29,99	13,29	364	9,86	10,06	8,49	C
➡️ Línea Directa	1,16	0,00	40,41	36,78	752	2,84	27,71	1,03	V
⬆️ Lingotes	8,60	2,38	7,50	40,52	52	3,60	26,06	-	-
➡️ Metrovacesa	8,14	0,00	22,48	4,52	92	10,84	38,40	8,28	M
⬆️ Minor Hotels	4,09	0,74	-8,40	-2,39	415	3,30	12,25	4,28	V
⬇️ Miquel y Costas	13,30	-1,48	11,39	12,90	62	-	-	-	-
➡️ Montebalito	1,40	0,00	4,48	-4,11	-	-	-	-	-
⬆️ Naturhouse	1,63	1,24	-4,96	0,62	4	8,59	9,59	-	-
⬇️ Neinor Homes	12,36	-0,32	51,71	22,83	256	21,63	13,61	13,02	C
⬇️ Nicolás Correa	6,58	-0,30	15,44	1,23	55	2,74	7,50	11,85	C
⬆️ Nueva Exp. Textil	0,33	2,17	-47,62	-13,16	134	-	-	-	-
➡️ Nyesa	0,00	0,00	-37,14	-8,33	0	-	-	-	-
⬇️ OHLA	0,40	-2,32	-11,75	-11,79	1.479	0,00	-	0,84	C
➡️ Opdenenergy	-	-	-	-	-	-	-	-	-
⬇️ Oryzon	1,88	-0,53	-11,32	-0,42	36	-	-	6,46	C
⬇️ Pescanova	0,38	-2,09	2,74	82,93	10	-	-	-	-
⬇️ Pharma Mar	33,96	-1,45	12,48	-15,89	512	1,91	74,47	49,12	M
➡️ Prim	10,60	0,00	-1,01	1,44	3	8,68	9,30	16,75	C
⬆️ Prisa	0,39	2,11	-0,26	33,79	1	-	20,42	0,48	M
⬆️ Prosegur Cash	0,54	0,19	-12,30	-0,37	300	7,29	7,99	0,69	C
⬇️ Prosegur	1,80	-2,18	11,97	2,05	398	6,29	9,35	2,23	M
⬇️ Puig	25,70	-2,54	-	-	5.217	-	25,22	30,24	C
⬆️ Realia	0,98	0,82	-5,96	-7,74	9	-	-	1,12	C
⬆️ Renta 4	10,60	0,95	3,92	3,92	14	-	-	7,00	C
➡️ Renta Corp	0,87	0,00	-29,84	8,75	-	-	-	2,60	M
⬇️ Sanjose	4,38	-0,91	18,06	26,59	55	2,28	8,42	8,78	C
⬇️ Soltec	2,35	-1,47	-45,17	-31,73	174	-	7,16	4,30	C
⬇️ Squirrel Media	1,64	-0,61	-25,45	10,07	5	-	-	-	-
⬇️ Talgo	4,28	-1,83	27,38	-2,51	452	2,64	18,14	4,75	M
⬆️ Técnicas Reunidas	12,19	0,25	55,19	45,99	1.661	0,00	8,83	16,24	C
⬇️ Tubacex	3,34	-1,33	23,70	-4,57	651	3,71	10,18	4,89	C
⬇️ Tubos Reunidos	0,67	-2,63	-13,49	3,41	394	-	-	-	-
⬆️ Urbas	0,00	2,86	-37,93	-16,28	234	-	-	-	-
⬇️ Vidrala	107,00	-1,83	31,71	14,07	801	2,97	13,47	114,06	M
⬆️ Viscofan	62,10	0,81	0,49	15,86	2.483	3,92	18,02	70,59	C
⬆️ Vocento	0,83	1,21	25,60	51,64	3	55,16	15,16	1,25	C

Economía

La jornada de 37,5 horas dejará de crear 700.000 empleos en el próximo lustro

La medida que Díaz propugna disminuirá en un 34% el aumento de la ocupación prevista

La reducción del tiempo de trabajo amenaza con restar 2,6 puntos al alza del PIB en cinco años

Javier Esteban MADRID.

La imposición de la reducción de jornada de 40 a 38,5 horas este mismo año y a 37,5 horas a partir del 1 de enero de 2024 provocará un terremoto en la economía española. El Gobierno ha presentado una propuesta de máximos al diálogo social que las patronales CEOE y Cepyme rechazan por su efecto en las empresas. Pero el impacto golpeará al conjunto de la economía. Según los expertos, a largo plazo puede restar 2,6 puntos al crecimiento del PIB y 3,4 puntos al del empleo, lo que equivale a que España creará 722.000 ocupados menos de lo previsto en los próximos cinco años a causa de este cambio legal.

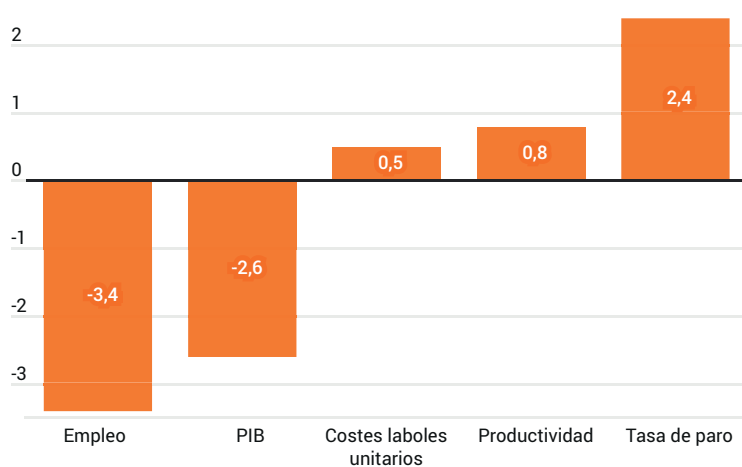
La clave es que reducir las horas de trabajo sin reducción de sueldo incrementará en un 1,5% la participación de los salarios en el PIB a finales de 2025. Esto obligará a las empresas afectadas a elevar los precios y frenar la contratación. De rebote, esto frenará también la reducción del paro en nuestro país. Esta tendencia se verá agravada porque el cambio del tope legal se impone de forma inmediata, lo que impedirá a la mayoría de ellas negociar con sus plantillas soluciones para adaptarse, y no contempla medidas tributarias, como un ajuste de las cotizaciones que mitiguen el golpe.

Estos augurios proceden del Observatorio Trimestral del Mercado de Trabajo publicado por BBVA Research y Fedea, documento coordinado por el responsable del servicio de Estudios del banco, Rafael Doménech, y el investigador Florentino Felgueroso. El estudio avisaba en marzo de que el aumento estimado de los costes laborales provocado por el recorte del tiempo de trabajo restaría en torno a 7 décimas al crecimiento medio anual del PIB durante 2024 y 2025 y 8 décimas al crecimiento anual del empleo.

Este impacto amenaza con desacuar las previsiones del Gobierno para los próximos dos años. El ministro de Economía, Carlos Cuerpo, espera elevar un 4,1% la ocupación en este periodo, con la creación de 507.000 empleos en 2024 y 368.000 en 2025. Pero el impacto acumulado de la jornada laboral mermará en 1,6 puntos porcentuales ese pronóstico. Es decir, restará 329.000 empleos al crecimiento previsto de la ocupación. Con ello, la creación de 875.000 empleos se reducirá a 545.000, un 37% menos en los dos próximos años.

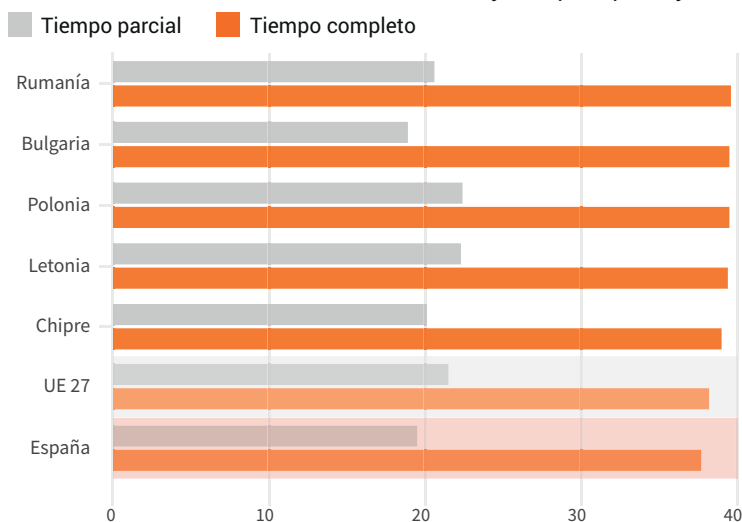
La reducción de jornada lastrará al empleo y al PIB

Impacto potencial sobre el crecimiento a largo plazo (p.p.)*



La jornada real en España, por debajo de la media europea.

Media semanal de horas efectivamente trabajadas por tipo de jornada



Fuente: Eurostat.

elEconomista.es

Pero esta desaceleración no se limitará al momento de implantación de la reducción de jornada, sino que repercutirá en el crecimiento estimado para los próximos años. Así, en el escenario a partir cinco años la economía habrá crecido 2,7 puntos menos y el empleo 3,4 puntos por debajo del escenario inicial. ¿Cómo se traduciría este impacto en número de trabajadores?

Las previsiones de Cuerpo para 2024 y 2025 implican un crecimiento promedio anual del 2%, que equivaldría a un 10% acumulado en cinco años, 2,2 millones de empleos. Pero restar 3,4 puntos porcentuales al crecimiento supone minorar esta cifra en 722.000 empleos, lo que equivale a una minoración del 34% sobre la creación de empleo prevista en términos absolutos. Y este retroceso en la creación de puestos de trabajo supondrá que la tasa de paro será 2,4 puntos más alta.

Eso sí, a costa de la moderación del empleo, las empresas lograrán contener el impacto en los costes laborales unitarios a 0,5 décimas y la productividad ganará 8 décimas adicionales a su evolución, aunque la única razón será que la ocupación se comportará peor que el PIB. Esto último contradice las expectativas del Ejecutivo y los sindicatos, que defienden que el recorte de horas de trabajo llevará a una mejora de productividad con creación de empleo, ya que los puestos de trabajo se repartirán entre más personas. De hecho, el objetivo de CCOO y UGT es llegar a una jornada de 32 horas, un objetivo que la vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, no descarta como siguiente paso en la próxima década.

Los cálculos del servicio de estudios parten de un escenario en el que

la respuesta de las empresas será “heterogénea”, en función de su tamaño, del número de trabajadores que trabajan más de 37,5 horas y de los costes laborales que soportan antes del cambio legal. En este sentido, distingue en cuatro posibles respuestas de las empresas ante este desafío.

Por un lado, están las que no podrán no podrán anticiparse al recorte de jornada y experimentarán un incremento de sus costes laborales en cuanto entre en vigor. Luego, las que tiene margen para adaptar sus costes laborales antes de su entrada en vigor, de tal modo que no tenga efectos a largo plazo en el margen de beneficios. Estos dos escenarios no solo castigarán a las empresas, sino que frenarán la contratación e impulsarán las jornadas parciales (cuando no opten por despidos) para asumir el incremento de costes.

Luego están las empresas que anticiparán la medida y “tratarán de cooperar con los trabajadores para moderar su impacto”, buscando compensar un aumento de la productividad y una “contención salarial” en sus convenios. Será el caso más habitual entre las empresas con una mayor plantilla de indefinidos y mayor peso de la negociación colectiva a nivel de empresas.

Sin embargo, esto solo lo pueden hacer aquellas grandes empresas con una “posición de dominio” en su sector. Es decir, que saben que su competitividad no se verá mermada. Eso sí, en un entorno en el que compite con empresas españolas y con las del resto de Europa, resulta ingenuo pensar que las compañías de ese tamaño serán inmunes a consecuencias

que varían desde subidas de precios a deslocalizaciones.

En cualquier caso, el análisis, señala la gran debilidad del plan de Díaz: aunque es conocido desde el acuerdo de coalición suscrito con Pedro Sánchez, a finales de 2023, no habrá un texto legal, como pronto, hasta julio. Pero tal y como está redactado el último borrador, las empresas deberán implantar la jornada de 38,5 horas semanales de promedio inmediatamente para, apenas cinco meses después, llegar las 37,5 horas.

Decisiones contundentes

En todo caso, que la sostenibilidad del margen de beneficios de un elevado volumen de empresas dependa de modular el impacto del repunte de los costes laborales por la vía de

Reducir las horas sin menguar el sueldo aumentará un 1,5% la participación de los salarios en el PIB

los empleos repite patrones negativos de la economía ante otros shocks económicos, ante los que la propuesta de Trabajo no ofrece alternativas. Algo comprensible cuando ese ministerio ya no tiene la competencia en cotizaciones a la Seguridad Social, cuyo ajuste sería la principal clave para modular este golpe, como defiende BBVA Research, y garantizar que la reducción de jornada sea un elemento positivo para la economía española. En cambio, el diseño actual llevará a muchas empresas a adoptar decisiones “contundentes” para adaptarse a un imperativo legal. Una conclusión que no es ninguna sorpresa si nos remitimos a los análisis realizados en los casos de otros países que aprobaron reducciones del tope legal de la jornada se traducirán en reducción de contratación e incremento de precios. Pero aquí conviene introducir un matiz importante.

Los referentes analizados fueron países que redujeron la jornada a 40 horas semanales y tras una negociación mucho más larga que la planteada por el Gobierno español, cuya estrategia en este caso es inédita en el entorno europeo, sobre todo, por las formas.



La vicepresidenta y ministra Yolanda Díaz. EFE



Gerardo Cuerva, presidente de CEPYME. ""02-02-2023"". ALBERTO MARTIN ESCUDERO

La rebaja de horario costará más de 40.000 millones a las empresas

Rebasa la exacción anual del Impuesto de Sociedades, de unos 35.000 millones

elEconomista.es MADRID.

La reducción de la jornada laboral a 37,5 horas semanales sin variación del sueldo pretendida por la titular de Trabajo, Yolanda Díaz, al margen del Diálogo social, costaría a la economía española más de 40.000 millones de euros entre impactos directos e indirectos en el primer año de implantación, según cálculos del Servicio de Estudios de Cepyme. La cantidad rebasa la exacción anual del Impuesto de Sociedades, del entorno de los 35.000 millones de euros.

Esa pretendida reducción unilateral de las condiciones del trabajo manteniendo los sueldos constantes no tiene en cuenta ni la coyuntura de los distintos territorios ni la de los distintos sectores, cuya afectación es diferente. La pretendida bajada impuesta de la jornada

laboral carece de una memoria económica e ignora la marcha de la productividad, aparte de pretenderse por parte del Gobierno su imposición al margen del cauce democrático del Diálogo Social.

Precisamente ayer, el presidente de Cepyme, Gerardo Cuerva, sostenía que una reducción de la jornada laboral que ignore la marcha de la productividad y la negociación colectiva sería perjudicial para las pymes españolas.

Según Cuerva, la productividad de la pyme en estos momentos se ve amenazada por algunas reformas que está adoptando el Gobierno, justo cuando este indicador acumula cinco trimestres consecutivos de caídas y la productividad se encuentra todavía un 2% más baja que en 2015. El presidente de Cepyme ha reclamado una vuelta al Diálogo Social.

La productividad de las pequeñas y medianas empresas en estos momentos se ve amenazada

El presidente del Consejo Económico y Social de España, Antón Costas, recordó ayer durante la jornada que no se encuentra ningún otro país desarrollado que haya tenido la capacidad de acuerdo que ha tenido España a través de los interlocutores sociales.

El director de Coyuntura Económica de Funcas, Raymond Torres, tiró de experiencia internacional para relatar cómo la reducción de jornada precisa de elementos graduales, flexibilizadores o compen-

satorios, como la bajada de cotizaciones sociales.

El presidente de Arinsa, Fabián Márquez, lamentó que la política del Gobierno haya convertido en prescindibles muchos convenios ya que medidas como la subida del salario mínimo interprofesional (SMI) han invalidado extremos pactados por los agentes sociales. Por todo ello, defendió un Diálogo Social basado en la representatividad real y recordó, durante la jornada, cómo las negociaciones, con el paso del tiempo, se han materializado por encima de las leyes.

El economista Javier Santacruz considera que perder horas trabajadas significa dilapidar valor añadido, crecimiento económico y, por tanto, empleo. Por su parte, el director de Desarrollo de Negocio, Previsión Social Empresarial de MAPFRE Vida destaca la existen-

cia de elementos generadores de productividad sin costes añadidos: bonificaciones, seguros, previsión social complementaria.

El presidente de CEG, Juan Manuel Vieites, señaló las importantes caídas de productividad que padece nuestro tejido productivo, dentro de un entramado regulatorio y burocrático demasiado pesado. Vieites afeó el hecho de que se aprueben normas sin consenso con el Diálogo Social y recordó la mayor incidencia del mayor absentismo sobre las horas de trabajo y el alza de costes laborales derivada del coste de reemplazo.

El absentismo ha cobrado mayor relevancia desde que aumentan las listas de espera médicas, sin haberse arbitrado una mejora de la colaboración público-privada que brinde un papel a las Mutuas en el alivio de la espera por operaciones ordinarias.

Ejemplo modélico

Durante su coloquio con el responsable del Servicio de Estudios de Cepyme, Diego Barceló, Raymond Torres desgranó el devenir de la reducción de jornada en otros países. Como ejemplo modélico explicó, que la reducción de jornada en Francia se acompañó de una reducción paralela en las cotizaciones sociales.

En Bélgica y Holanda se redistribuye a lo largo del año, se modula, explicó. Y se encuentran nichos de productividad, apuntó Torres, quien añadió que en Portugal la jornada se redujo de 44 a 40 horas semanales. Una vez realizada una evaluación de las empresas en función de si negociaron esa reducción de jornada frente a las que no lo hicieron, los datos fueron palmarios. En aquellos sectores que tuvieron el tiempo de negociar la reducción de jornada se produjo un incremento de productividad que compensó el aumento de costes.

Añadió Torres, además, que en otras economías ni se generó empleo ni se destruyó con las reducciones de jornada. En cualquier caso, reseñó como elementos esenciales en una reducción de jornada la gradualidad en su aplicación y la flexibilidad. Recordó que hasta en economías como la de Corea del Sur o la china se actuó de forma gradual.

Foment estrecha su colaboración con entidades sociales

La patronal catalana reclama colaboración público-privada

elEconomista.es MADRID.

Foment del Treball reunió ayer a 21 entidades del tercer sector en la jornada *Compromisos* con el objetivo dar visibilidad y fortalecer el compromiso social, y demandar

mayor colaboración en torno a la atención a los colectivos más vulnerables, la investigación sanitaria y la formación e inserción laboral para personas con discapacidad o riesgo de exclusión social. El presidente de la patronal catalana, Josep Sánchez Llibre, aseguró que organizar un acto como este "es un punto de partida" para lograr un objetivo clave para la patronal que es mejorar la colaboración público-privada. "Defendemos el repar-

to de la riqueza para reforzar la cohesión social y reducir las desigualdades sociales", dijo Sánchez Llibre que señaló que "hay que buscar fórmulas de interrelación entre las empresas y el tercer sector".

El evento se dividió en tres mesas redondas que han reunido a ponentes del tercer sector de diferentes ámbitos, facilitando el diálogo y la posibilidad de establecer relaciones de colaboración entorno a la atención a los colectivos más vul-

nerables, investigación sanitaria y formación e inserción laboral para personas con discapacidad o riesgo de exclusión social. Las entidades pidieron mayor visibilidad para sus proyectos -que a menudo necesitan ayuda material y no económica- y mayor implicación empresarial.

El presidente de Foment insistió en la necesidad de "hablar de lo que hace falta para mejorar la vida de todos los ciudadanos allá donde no

puede llegar el sector público". Para Sánchez Llibre "la sociedad del bienestar sin fundaciones y entidades difícilmente podría llegar a todo el mundo", y reivindicó el papel que pueden jugar los empresarios "para garantizar sociedad del bienestar, y para la generación de puestos de trabajo y de creación de riqueza". Los debates permitieron a las entidades sociales presentar sus organizaciones y compartir sus experiencias y proyectos.

Economía

La productividad y la inversión elevan el alza trimestral del PIB hasta el 0,8%

La demanda externa es la que más contribuye al crecimiento con 0,5 puntos

Vicente Nieves MADRID.

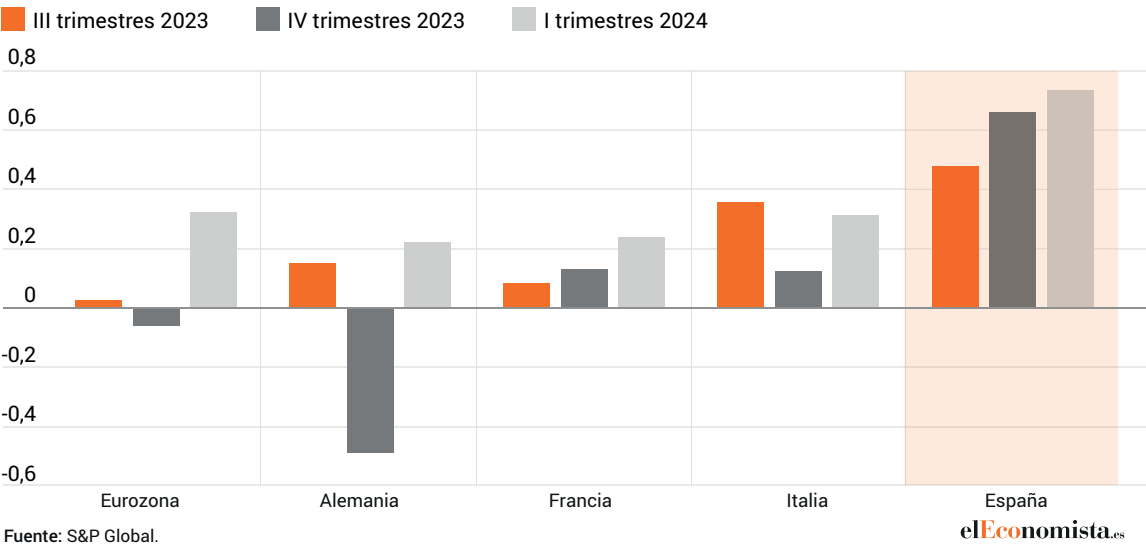
El Instituto Nacional de Estadística (INE) confirmó ayer el buen momento coyuntural de la economía de España, cuyo PIB creció un 0,8% intertrimestral en los tres primeros meses del año y un 2,5% interanual (respecto al mismo trimestre del año anterior), una revisión al alza de una décima respecto al avance publicado hace unas semanas por el propio INE.

De este modo, la economía de España crece casi el triple que la zona euro (cuyo PIB avanza un 0,3%), lo que permite a España seguir recortando distancia en términos de PIB per cápita respecto a la zona euro tras la enorme brecha que se abrió durante la crisis del Covid. La economía nacional se hundió con más intensidad durante el Covid, pero está logrando una recuperación intensa que se mantiene incluso después de haber alcanzado los niveles de PIB previos al Covid. España está liderando el crecimiento entre las grandes economías de la zona euro.

El INE ya había publicado un avance del PIB muy positivo para

España lidera el crecimiento en la zona euro

Crecimiento del PIB trimestral, en porcentaje



Fuente: S&P Global.

La productividad por hora efectiva trabajada se incrementó un 1,2% hasta marzo

la economía de España, que provocó una cascada de revisiones al alza para este 2024.

La confirmación ha sido todavía más positiva y se ha podido ver algo relativamente sorprendente: la productividad de la economía de España ha aumentado con intensidad en el primer trimestre (un 1,2%

por hora efectivamente trabajada), siendo uno de los factores principales del elevado crecimiento del PIB. Ya en el avance se podía prever este aumento de la productividad, probablemente estacional y cíclico (no estructural): las horas efectivas trabajadas cayeron un 0,3%, mientras que el PIB se expandía un

0,7% (finalmente fue un 0,8%). Esto solo podía ser obra de la productividad. Cada hora trabajada se ha convertido en una mayor cantidad de producto durante el primer trimestre del año.

Si este incremento de la productividad se convirtiera en algo estructural y constante, España lograría desvincularse de la preocupante tendencia de Europa.

Este mismo lunes, la agencia de rating S&P Global revisaba al alza el crecimiento de la economía de España y señalaba que “el dinamismo del empleo no está obstaculizando el crecimiento de la productividad, a diferencia de las otras tres principales economías de la eurozona: Alemania, Francia e Italia”.

Con todo, la demanda nacional contribuyó con 0,3 puntos al crecimiento intertrimestral del PIB. Por su parte, la demanda externa aportó 0,5 puntos. Por agregados de demanda, el gasto en consumo final de los hogares creció un 0,4%, mientras que el de las Administraciones Públicas se redujo un 0,6%. Por su parte, la formación bruta de capital (la inversión) registró una variación del 1,2%. Tanto las exportaciones de bienes y servicios (3,3%) como las importaciones (2,2%) registraron tasas positivas.

Por el lado de la oferta ha sorprendido al alza la industria, aunque todos los grandes sectores presentaron tasas positivas en su valor añadido. Así, las ramas industriales crecieron un 1,5% intertrimestral. Dentro de las mismas, la industria se aceleró un punto hasta el 2,2%.

PUBLIQUE AQUÍ SUS ANUNCIOS OFICIALES

oficiales@eleconomista.es | 91 324 67 13

PAGO DE DIVIDENDO COMPLEMENTARIO EJERCICIO 2023

Se comunica que la Junta General Ordinaria de Accionistas de Enagás celebrada el 21 de marzo de 2024 acordó distribuir entre los señores accionistas un dividendo complementario con cargo a los resultados del ejercicio 2023 de la siguiente cuantía:

Importe bruto por acción: 1,044€
Retención: 0,19836€
Importe neto por acción: 0,84564€

El pago se hará efectivo el día 4 de julio de 2024

Al estar las acciones representadas mediante anotaciones en cuenta, la percepción del dividendo se efectuará de acuerdo con las normas de funcionamiento del servicio IBERCLEAR, actuando como agente de pago Banco Santander (0049)

El Secretario del Consejo de Administración.

Enagás S.A.

Madrid, 26 de junio de 2024

STOREMORE, S.L.U.
(Sociedad Escindida)

STOREMORE, S.L.U.; ATICA GESTIÓN DE ACTIVOS STORAGE SPAIN I, S.L.U.; ATICA GESTIÓN DE ACTIVOS STORAGE SPAIN II, S.L.U.; Y ATICA GESTIÓN DE ACTIVOS STORAGE SPAIN III, S.L.U.
(Sociedades Beneficiarias)

Anuncio de Escisión Total

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 10 del Real Decreto-ley 5/2023, de 28 de junio, por el que se aprueba, entre otros, el régimen jurídico de las modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles (“LME”), se hace público que, con fecha 21 de junio de 2024, el socio único de Storemore, S.L.U. (la “Sociedad Escindida”) ha decidido aprobar la escisión total de dicha sociedad a favor de cuatro sociedades beneficiarias de nueva creación que se constituirán con las siguientes denominaciones sociales:

- (i) Storemore, S.L.U. (sucesora en la denominación de la Sociedad Escindida);
- (ii) Atica Gestión De Activos Storage Spain I, S.L.U.;
- (iii) Atica Gestión De Activos Storage Spain II, S.L.U.;
- (iv) Atica Gestión De Activos Storage Spain III, S.L.U.;

todas ellas, conjuntamente, las “Sociedades Beneficiarias”.

La operación de escisión total implica la extinción de la Sociedad Escindida, mediante su disolución sin liquidación, y la división de su patrimonio en cuatro partes, cada una de las cuales se transmitirá en bloque y por sucesión universal a cada una de las Sociedades Beneficiarias.

A efectos de lo dispuesto en el artículo 10 de la LME, se hace constar expresamente el derecho que asiste al socio único y a los acreedores de la Sociedad Escindida a obtener el texto íntegro del acuerdo de escisión adoptado el cual se encuentra a su disposición en el domicilio social de la Sociedad Escindida, teniendo el socio único y acreedores igualmente el derecho a obtener la entrega o el envío gratuito del texto íntegro del mismo.

En Madrid, a 21 de junio de 2024.
D. Miguel Ferre Castillo, secretario del Consejo de Administración de Storemore, S.L.U.

El IEE mejora al 2,3% su previsión para la economía

Prevé un crecimiento del 1,8% en 2025 y la evolución del empleo apunta a un dinamismo del mercado laboral

N. G. MADRID.

El Instituto de Estudios Económicos (IEE) ha revisado al alza su previsión de crecimiento para la economía española en 2024, elevándola del 1,5% al 2,3%. Para 2025, el IEE anticipa un crecimiento más moderado del 1,8%.

El informe titulado “La competitividad como oportunidad para la mejora de nuestro bienestar” destaca un primer semestre de 2024 marcado por un dinamismo económico significativo, aunque prevé una moderación en la segunda mitad del año que afectará el crecimiento de 2025. Los factores clave que impulsan el crecimiento incluyen una mejora en la renta familiar, mayor ahorro, condiciones financieras más favorables, el buen desempeño del sector exterior, el impacto de los fondos eu-



Pte. del IEE, Íñigo Fdez. de Mesa. AM

ropeos en la inversión, y la resiliencia del mercado laboral.

En términos de empleo, el IEE proyecta un crecimiento del 2,3% en 2024 y del 1,5% en 2025, con una tasa de desempleo que bajará del 11,6% al 11,2% en 2025. Las em-

presas están haciendo esfuerzos significativos para mantener y aumentar sus plantillas, a pesar de enfrentar mayores costes laborales unitarios, que han aumentado un 20% desde 2019. No obstante, a pesar del dinamismo del empleo, los niveles de paro continúan siendo elevados, con casi 3 millones de desempleados y una tasa de paro que repuntó hasta el 12,3% en el primer trimestre, siendo la tasa más elevada de la Unión Europea, prácticamente el doble de la media europea. La nota positiva es que sigue bajando la tasa de temporalidad en el sector privado, que se sitúa en el 12,3%, lo que supone un mínimo histórico, diez puntos porcentuales menos que hace dos años y menos de la mitad de la correspondiente al sector público, que se encuentra alrededor del 30%.

El IVA de los alimentos básicos subirá al 2% en octubre y al 4% en 2025

Moncloa prohíbe los cortes de electricidad hasta fin de año y prorroga el bono social

M. M. / C. R. MADRID.

La prórroga de la rebaja del IVA de los alimentos básicos a partir de julio incluye una novedad con respecto a las extensiones previas de la medida aplicada por el Gobierno. Durante los seis meses más que se extenderá la medida, los alimentos con IVA superreducido (ahora gravados al 0%) y aquellos con el tipo reducido (actualmente en el 5%) irán aumentando de manera progresiva hasta volver al 4% y del 10% respectivamente el 1 de enero de 2025. El Consejo de Ministros aprobó ayer la extensión, pero con matiz. Durante los meses que permanezca vigente la medida, el IVA irá subiendo para recuperar, al final de la misma, el nivel normal de cada uno de los grupos.

El 1 de julio se activa la que será la última prórroga de la rebaja del IVA a los alimentos básicos que el Gobierno comenzó a aplicar en enero de 2023 para aliviar los bolsillos de los consumidores en un escenario de alta inflación. Según lo detallado en la rueda de prensa posterior a la reunión interministerial, los productos con el tipo superre-



La vicepresidenta primera y ministra de Hacienda, María Jesús Montero. EFE

ducido permanecerán en el 0% hasta el 30 de septiembre y serán gravados al 2% hasta el 31 de diciembre. En el caso de la cesta de productos con IVA reducido, permanecerá en el 5% hasta el 30 de septiembre y pasará al 7,5% desde el 1 de octubre hasta finales de año.

No es la única medida incluida en el Real Decreto aprobado en el seno del Consejo de Ministros. Mon-

cloa extiende hasta final de año la prohibición de corte de suministro de agua y energía a consumidores vulnerables y la extensión de los descuentos del bono social eléctrico hasta el 30 de junio del año 2025, es decir, hasta que pase el invierno próximo. Además, mantendrá de manera indefinida la tarifa de último recurso (TUR) para las comunidades de vecinos.

Hacienda incluye en el decreto -también- el blindaje por ley de la exención del pago del IRPF para los perceptores del SMI. Esta medida beneficiará, no solo a los que cobren hasta 15.876 euros, sino también a aquellos con nóminas inferiores a 22.000 euros anuales, que se beneficiarán de la progresividad del tributo. Según los cálculos del ministerio, hasta 5,2 millones de contri-

buyentes -empleados y pensionistas- se verán favorecidos por la modificación fiscal. A ello, se añade la prórroga escalonada de las rebajas del IVA a los alimentos. "La suma de las medidas fiscales (IVA IRPF) suponen un ahorro de 3.000 millones de euros al año", explicó la titular de Hacienda, María Jesús Montero. El coste para las cuentas públicas será de 1.400 millones de euros, según fuentes del Ejecutivo.

El paquete de medidas lo completa la subida salarial del 2,5% para los funcionarios prevista para este año, que se cobrará "de forma inmediata" y con efectos retroactivos desde el 1 de enero. La mejora se desprende del acuerdo alcanzado con UGT y CCOO, pero llega con seis meses de retraso desde la fir-

Hacienda blindará el mínimo exento de IRPF hasta los 15.876 euros a través de la ley

ma del pacto, según denuncia CSIF, que tampoco suscribe su contenido. El sindicato denuncia que los empleados públicos acumulan una pérdida de poder adquisitivo del 9,1% desde 2022. El alza contempla un incremento fijo del 2%, a lo que se sumaría otro 0,5% en función de la evolución de los precios que se activa cuando el IPC acumulado de los dos años supera el 8%.

X PREMIOS INVERSIÓN A FONDO elEconomista.es

El diario **elEconomista** organiza sus premios anuales "Inversión a fondo" que reconocen a los **mejores valores, empresas y productos financieros** relacionados con el mundo de la inversión durante el año **2023**.

Toda la cobertura de los premios en la edición impresa y en: www.eleconomista.es/mercados-cotizaciones/

29 Sábado de junio



Con la intervención de:
D.ª Montserrat Martínez Parera
vicepresidenta de la CNMV

Patrocinado por:



Con la colaboración de:



Ecotrader
Ecobolsa

Eco 10
Tressis Cartera Eco30

Eco 30
Laliga de la GESTIÓN ACTIVA DE LA BOLSA ESPAÑOLA

Eco D
Inversión sostenible y ESG
elMonit®
Ecotrader Top10

BER

LaligaIbex

#InversionaFondoeE

Economía

Moncloa estudia que los vecindarios puedan vetar los pisos turísticos

Valora modificar la ley para empoderar a las comunidades de propietarios

Carlos Reus MADRID.

El Gobierno prepara una ofensiva legislativa contra el aumento de los apartamentos de uso turístico. La ministra de Vivienda, Isabel Rodríguez, estudia una modificación de la Ley de Propiedad Horizontal para dar poder de veto a las comunidades de vecinos en las que se pretendan abrir este tipo de inmuebles. “A partir de ahí, van a ser las comunidades de vecinos las que van a poder también participar en este tipo de decisiones, porque este fenómeno, que no es exclusivo de nuestro país, afecta a todo el mundo y a las principales capitales del entorno europeo”, dijo ayer Rodríguez en declaraciones a *Telecinco*.

Su intención es declarar a los apartamentos de uso turístico como “actividad económica” a través de la norma, endureciendo los criterios que ya fija la norma, que ya requiere que requerirá el voto favorable de las tres quintas partes del total de los propietarios voten a favor de la creación de este tipo de inmuebles.

De esta manera, el Ejecutivo irrumpir en la batalla competencia abierta hace unos días por el Ayuntamiento de Barcelona. El alcalde socialista, Jaume Collboni planea extinguir las licencias en noviembre de 2028 y actualizar el Plan de Alojamientos Urbanísticos, de manera que desaparezca la categoría de pisos turísticos. La medida supondrá el cese de los más de 10.000 inmuebles dedicados a esta actividad en la ciudad.

La vía abierta por Collboni, no cuenta con el respaldo de los ayuntamientos gobernados por el Partido Popular. El alcalde de Madrid, José Luis Martínez Almeida, descarta atajar el incremento de los pisos turísticos. Ayer, los populares votaron -incluso- en contra de imponer una tasa de tres euros por pernoctar en la capital, tal y como demandaba Mas Madrid. La formación pretendía recaudar 65 millones de euros anuales a través de la medida, con la intención de destinarla a combatir contra el problema de acceso a la vivienda que sufre la ciudad.

El argumento popular se repite tanto en Madrid, como en Barcelona. Insisten en que poner trabas a este tipo de inmuebles pone en riesgo la actividad económica de los municipios. También lo hacen a nivel autonómico.

El consejero de Vivienda de la Comunidad de Madrid, Jorge Rodrigo, insistió ayer en que la región basará su modelo en “un equilibrio



La ministra de Vivienda, Isabel Rodríguez. EUROPA PRESS

entre el derecho al descanso, fundamentalmente de los vecinos que tienen cerca pisos turísticos y, sobre todo, también, al mismo tiempo, respetar esa actividad económica que son los pisos turísticos”, aseguró tras conocer la intención del Gobierno.

Lo cierto, es que el propio sector el que demanda medidas de contención a Moncloa. “Creemos que es necesario poner coto a ese problema y contener el desmadre que está habiendo”, alertó ayer Gabriel Escarrer, presidente de la patronal turística Exceltur, que no obstante, no comparte que el problema sea atajado desde el ámbito municipal.

La ministra de Vivienda se reunió ayer con la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP) con la intención de debatir medidas conjuntas a nivel municipal que prioricen siempre el derecho de acceso a la vivienda, por encima de la actividad económica que procura este tipo de inmuebles.

Los gobiernos autonómicos redoblan las inspecciones y acotan las licencias

Varias CCAA han comenzado ya a legislar para tratar de frenar el auge de los pisos turísticos. Asturias planea una modificación de la Ley de Turismo con la intención de redoblar la inspección sobre estas viviendas y endurecer las sanciones, que van desde los 150 euros hasta los 100.000 euros para los casos más graves, e incluso la clausura. El modelo es similar al anunciado hace meses por el alcalde de Madrid, que sigue a la espera de que el Ejecutivo de Isabel Díaz Ayuso establezca una política que complemente a la municipal.

Mazón anuncia avales de hasta el 15% de la hipoteca para vivienda

Aprueba una línea de garantías destinada a menores de 45 años

Á. C. Álvarez VALENCIA.

El problema del acceso a la vivienda se ha convertido en uno de los grandes debates políticos y el presidente valenciano, el popular Carlos Mazón, lo ha convertido en una de sus prioridades con la que rebatir la política del Gobierno de coalición de izquierdas que lo precedió. En esa línea, la Generalitat Valenciana acaba de lanzar un programa por el que ofrecerá avales que cubrirán hasta el 15% de la hipoteca para la compra de la primera vivienda a personas con hasta 45 años de edad.

Una fórmula con la que buscan garantizar el importe que los bancos no suelen cubrir, ya que la mayoría de las hipotecas se firman por el 80% del valor de la operación. Según el Gobierno valenciano, los beneficiarios podrán afrontar el pago de la entrada de la vivienda y que en algunos casos se convierte en un

20
MILLONES DE EUROS

Es el presupuesto inicial para esta línea del Instituto Valenciano de Finanzas (IVF)

obstáculo insalvable para los más jóvenes. Una medida que ya puso en marcha la Comunidad de Madrid hace dos años y que también cuenta con una línea del ICO desde este año. Desde la Generalitat se destaca que en el programa valenciano se eleva la edad, que es de 35 años para el ICO, y el límite precio máximo de compra, de 250.000 euros con el ICO a 277.000 euros.

elEconomista.es

Diario líder en información económica en español

“La prensa es el indicador de la ruta del progreso” - Víctor Hugo -

Suscríbete todo un año a la edición impresa del diario elEconomista.es por solo:

260 € antes ~~516 €~~

Recibe el **diario impreso con envío a domicilio de martes a sábado** o recógelo con la **tarjeta club del suscriptor en tu quiosco de confianza***.

Incluye edición digital en PDF, acceso a hemeroteca y a todas las revistas digitales y boletines informativos.



Suscríbete ahora en **www.eleconomista.es/suscripciones/** o llámanos al teléfono **91 138 33 86**

Promoción válida hasta el 25 de julio. Sin renovación automática. Terminado el periodo contratado, te llamaremos para saber si quieres seguir disfrutando de nuestros contenidos. * Consultar zonas geográficas con reparto.



Oferta al
-50%
de descuento

PP y PSOE firman la renovación del CGPJ tras cinco años de bloqueo

El acuerdo incluye una lista de 20 miembros para los relevos en el organismo

Lidia Montes BRUSELAS.

Han sido meses de tensas negociaciones en las que el acuerdo se conjuraba casi imposible. Finalmente, el PP y el PSOE llegaron ayer a un acuerdo para renovar el Consejo General del Poder Judicial tras cinco años de bloqueo. El pacto establece que el organismo deberá tomar decisiones por una mayoría reforzada conformada por las tres quintas partes de los miembros. Además, serán los miembros del CGPJ los que deberán presentar una propuesta en el plazo de seis meses para reformar la manera en que se selecciona a los integrantes del organismo.

El ministro de Presidencia, Justicia y Relaciones con las Cortes, Félix Bolaños, y el vicesecretario de Institucional del PP, Esteban González Pons, firmaron ayer el acuerdo tras una reunión con la vicepresidenta de la Comisión Europea, Vera Jourová. “Hoy es testimonio de que podemos encontrar compromiso en los aspectos más importantes entre rivales políticos”, dijo la vicepresidenta comunitaria durante el arranque de dos comparecencias, ya que González Pons y Bolaños han aparecido ante la prensa por separado y sin hacer explícito el motivo de tal coreografía.

El acuerdo incluye una renovación ya en julio de 20 nuevos vocales de poder judicial, 16 de los cuales provienen de la carrera judicial, además de un letrado del Tribunal Supremo, una letrada de las Cortes Generales, una letrada del Tribunal Constitucional y un expresidente del Consejo Jurídico Consultivo Autonómico. Como añadido, se ha pactado una relación de otros 12 suplementes. Una lista que ha sido acordada entre ambas formaciones. Simultáneamente con la aproba-



El vicesecretario del PP, E. González Pons, el ministro de Presidencia, F. Bolaños, y la vp. de la Comisión, V. Jourová. EFE

ción de los vocales se presentará, también en julio, una proposición para reformar la ley Orgánica del Poder Judicial y el Estatuto del Poder Judicial para poner límites a la

vuelta de la vida política a la judicatura. La reforma establecerá que cualquier juez que ostente un cargo político debe estar dos años sin dictar sentencias si quiere volver a

ejercer. A su vuelta a la judicatura no podrá dictar sentencias si tienen carácter político.

“En el plazo de seis meses desde su entrada en vigor, el Consejo General del Poder Judicial deberá realizar un estudio sobre los sistemas europeos para la elección de vocales en órganos análogos y una propuesta de reforma que tendrá que ser aprobada por tres quintos de los vocales y ser remitida al Gobierno, al Congreso y al Senado, con el fin de que los titulares de la iniciativa legislativa la sometan a la consideración de las Cortes para su debate y, en su caso, tramitación y apro-

bación”, explicó González Pons.

En cuanto al Fiscal General del Estado, no podrá actual como tal en casos que le afecten personal o profesionalmente. Además, un político no podrá ejercer este cargo hasta que haya contado cinco años fuera de la vida política. Por otro lado, la Comisión de Validación valorará los nombramientos del Consejo, con un centenar de vacantes a las que se suman otras 25 para el Tribunal Supremo.

“Hoy la justicia española es más independiente que ayer e inicia un camino alejada de la política y la influencia de los políticos”, indicó el representante popular en comparecencia de prensa. Además, puso en valor el rol de la Comisión Europea como mediadora de un acuerdo, lo que supone una garantía para la formación conservadora: “Sin la garantía de la Comisión no lo habríamos firmado”, puntualizó.

“El acuerdo pone fin a la anomalía institucional en la que vivía nuestro país desde hace cinco años”, señaló Bolaños. El ministro de Presidencia ha precisado que cada año de bloqueo ha supuesto a las arcas públicas 12 millones de euros y que, con este acuerdo, que “los tres po-

Ambos partidos se comprometen a respetar la participación directa de los jueces

Los veinte nuevos vocales

Vocales de procedencia judicial: Ángel Arozamena, Esther Erice, Gema Espinosa, J. María Fernández Seijo, J. María Paéz, J. Carlos Orga, José Eduardo Martínez Mediavilla, José Antonio Montero, María Pilar Esther Rojo, Carlos Preciado, Alejandro Abascal y Lucía Avilés. Vocales de prestigio: José Luis Costa Pillado, Argelia Queralt, Pilar Jiménez Bados, Luis Martín Contreras, Inés Herreiros, Ricardo Bodas, Bernardo Fernández e Isabel Revuelta.

deres funcionarán con normalidad institucional”.

Se trata del primer encuentro en el que la checa sustituye al antiguo comisario de Justicia, Didier Reynnders, en el papel de mediador entre Gobierno y oposición. La propia Jourová puso como condición que el acuerdo estuviera muy avanzado para realizar una reunión.

Las conversaciones empezaron a finales de enero después de que los populares solicitaran a la Comisión Europea que mediara en la negociación. Pese a que el plazo de dos meses que fijó Reynnders para tal conversación se superó sin llegar a un acuerdo.

EcoTrader

El conocimiento de nuestros expertos es tu mejor inversión

La plataforma de estrategia financiera de elEconomista.es para batir al mercado

- Análisis técnico
- Top 10 por fundamentales
- Dividendos
- Monitor de inversiones
- Boletín de apertura
- Tabla de seguimiento

OFERTA ESPECIAL
1 año por **65€**
antes 128,99€

Suscríbete ahora en www.eleconomista.es/suscripciones/ o en el 91 138 33 86 | Promoción válida hasta el 25 de julio

Economía

Acuerdo para que Von der Leyen, Costa y Kallas formen la cúpula de la UE

El exprimer ministro luso estará al frente del Consejo y la estonia, de la diplomacia

Lidia Montes MADRID.

Con las elecciones europeas todavía coleando, la UE empieza a perfilar su cúpula para la próxima legislatura. Los negociadores de las principales fuerzas políticas (populares, socialistas y liberales) han llegado este martes a un principio de acuerdo para configurar el nuevo reparto de altos cargos de las instituciones. Un acuerdo que revalida a la actual presidenta de la Comisión Europea y candidata del PPE, Ursula von der Leyen, y que coloca en la presidencia del Consejo Europeo al exprimer ministro portugués, el socialista, Antonio Costa.

El pacto fue zanjado ayer y concede, además, a la primera ministra estonia, Kaja Kallas, la jefatura de la diplomacia europea, que hasta ahora ocupaba el socialista español Josep Borrell y divide la presidencia del Parlamento Europeo en dos mandatos entre populares y socialistas, como sucede tradicionalmente. Durante los primeros dos años y medio la Eurocámara seguiría presidida por Roberta Metsola.

El acuerdo sienta las bases para la conversación que mantendrán



La presidenta de la Comisión, Ursula von der Leyen, y Antonio Costa. EE

Giorgia Meloni, excluida de la negociación europea

La primera ministra italiana no habría participado en el acuerdo. Giorgia Meloni ya manifestó su malestar por haber estado excluida de tal negociación. A la protesta se sumaron el primer ministro checo, Petr Fiala, o el primer ministro húngaro, Viktor Orbán. La italiana se inscribe en la formación de extrema derecha Conservadores y Reformistas. El pacto tampoco podrá ser vetado por el grupo de los de Meloni.

los líderes de la Unión Europea mañana en Bruselas en una cumbre llamada a distribuir los primeros altos cargos de las instituciones comunitarias.

Los líderes de la UE deberán llegar a un acuerdo que debe ser respaldado por mayoría cualificada, es decir un 55% de los países que representen el 65% de la población que reside en el seno de la Unión Europea.

Este principio de pacto se fraguó en una reunión telemática entre los primeros ministros de Grecia y Polonia, Kyriákos Mitsotákis y Donald Tusk, como negociadores del Partido Popular Europeo; por parte de los socialistas el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, y el canciller alemán Olaf Scholz; y por parte de los liberales el presidente francés Emmanuel Macron y el holandés Mark Rutte.

Fue a principios de la semana pasada cuando la configuración de la cúpula comunitaria se empezó a fraguar tras saberse ya los resultados definitivos de los comicios comunitarios. Los líderes europeos llegaban a una cena informal en Bruselas con una arquitectura similar a la dibujada ayer.

En este contexto, la falta de acuerdo radicó, principalmente, en la presión que ejercieron los populares para dividir el mandato del Consejo Europeo en dos tramos de dos años y medio que concediera a un socialista y a un popular, después, la presidencia de la máxima institución comunitaria.

No está claro, entre populares y socialistas, como quedará configurado finalmente el mandato del Consejo de la UE. La divergencia de posturas se sostiene y tendrá que dilucidarse a finales de semana. Se trata de si se aplica una fórmula similar a la que rige en el Parlamento Europeo o se recurre a la fórmula habitual de que los líderes prorroguen a mitad de mandato al quien había sido nombrado presidente de la institución.

elEconomista.es

Observatorio online

El poder de la gestión activa

27 Jueves
de junio

De 10:00
a 11:15 h.

#JornadaGestionActivaEE

Patrocinado por:

BESTINVER
acciona

Inscríbete y sigue el evento en directo en:
www.bit.ly/GestionActiva-eE



España y Brasil quieren liderar el desbloqueo del acuerdo UE Mercosur

La Cámara de Comercio de ambos países celebra los 100 años de su constitución

Carlos Asensio MADRID.

España y Brasil están trabajando en un frente común para intentar desbloquear el acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Mercosur. Durante la celebración del centenario de la constitución de la Cámara de Comercio Brasil-España (CCBE), el embajador de Brasil en España, Orlando Leite, y el ministro de Industria, Comercio y Turismo, Jordi Hereu, enfatizaron en que las relaciones entre Iberoamérica y la Unión Europea son “estratégicas” y que desde ambos países van a trabajar porque finalmente este acuerdo de libre comercio salga adelante. “Nuestra apuesta por el acuerdo UE-Mercosur, más allá de las dificultades, es un elemento fundamental, porque creemos en el comercio internacional”, dijo el ministro durante el acto.

Por su parte, el diplomático reiteró que es “lamentable” que haya países que bloqueen el acuerdo y aseveró que la firma sería un “hito histórico”.

En la cena de gala de la decana entre las instituciones bilaterales en España, que congregó a más de 200 personalidades del ámbito de la economía y la empresa, la presidenta de la CCBE, Trinidad Jiménez, aseguró que en estos 100 años de actividad de la entidad se han creado lazos empresariales. Actualmente, reiteró, las cámaras de comercio adquieren “un papel muy importante” debido a una “crecien-



Orlando Leite, embajador de Brasil; Aloizio Mercadante (BNDES); Trinidad Jiménez (CCBE) y Jordi Hereu (Industria).

La CCBE organizará varios actos

El encuentro también ha contado con la presencia de Andrés Allamand, secretario general Iberoamericano (Segib); Susana Sulmezo, secretaria de Estado para Iberoamérica; Aloizio Mercadante, presidente del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social de Brasil (Bndes); así como de todos los miembros de la Junta directiva de la CCBE. Además, la CCBE ha creado un calendario de eventos y actividades que se llevarán a cabo a lo largo de este año para conmemorar este centenario de su creación. Según comentaron desde la organización, entre los actos de dicha agenda destaca una audiencia con el Rey Felipe VI durante el mes de enero, así como de sayunos empresariales, conciertos y actividades deportivas.

te complejidad competitiva y de internacionalización”.

En este sentido, dijo que si la Cámara de Comercio “tuvo sentido en el momento en que se creó, hace ya 100 años, hoy lo tiene todavía más”.

Actualmente cuentan con 125 empresas asociadas, tanto brasileñas como españolas, que representan el 90% de la inversión española en el país americano, un total de 63.000 millones de dólares en la última década. “El actual objetivo es afianzarnos como un centro empresarial de referencia en estas relaciones entre Brasil y España, siem-

pre bajo los principios de colaboración público-privada y de promoción de la actividad empresarial”, dijo la presidenta.

Jiménez destacó que “tenemos muy presente que este ámbito comercial y de negocios contribuye notablemente al fortalecimiento de nuestras relaciones bilaterales. Estos lazos que se han ido construyendo a lo largo de los años es lo que ha llevado a que Brasil sea considerado por España un socio estratégico, no sólo en la región, sino en el mundo”.

El responsable de Industria del Gobierno español puso en valor en su discurso que las empresas españolas han contribuido al desarrollo de Brasil pero en ese país también “han aprendido mucho”, ya que España se sitúa actualmente como el segundo gran inversor en el país, con presencia en sectores como el financiero, el de seguros, la energía, las infraestructuras o las telecomunicaciones.

La entidad cuenta con 125 empresas asociadas tanto de capital español como brasileño

Además, el ministro aprovechó su intervención en el encuentro para hacer un llamamiento a las empresas brasileñas para que inviertan en España, dada la apuesta por la reindustrialización, la transformación digital o la sostenibilidad, gracias a los fondos europeos *Next Generation EU*.

Hereu expresó que es voluntad del Gobierno seguir desarrollando las relaciones institucionales, políticas económicas y empresariales entre ambos países. “Para nosotros Brasil es un socio fiable”, dijo.

Xavier Gil Pecharromán, nuevo presidente de la Asociación de Informadores Jurídicos

La candidatura fue respaldada por el 45,5% de los votos emitidos por los asociados

Eva Díaz MADRID.

Nuestro compañero Xavier Gil Pecharromán ha sido elegido presidente de la Asociación de Comunicadores e Informadores Jurídicos (ACIJUR), en sustitución de la hasta ahora presidenta, Patricia Rosetti, una vez cumplidos los plazos posibles para ejercer el puesto, en unas elecciones parciales a las que han concurrido un total de tres candidaturas.

ACIJUR es una organización profesional que agrupa a periodistas y comunicadores especializados en información jurídica en España. Su objetivo principal es promover la calidad y la ética en el periodismo jurídico, así como facilitar la formación y el intercambio de conocimientos entre sus miembros.

Esta asociación profesional busca servir como foro de encuentro y colaboración de los periodistas de esta especialidad, proporcionando una plataforma para compartir experiencias, debatir sobre los desafíos de la profesión y defender los intereses de los comunicadores en el ámbito del derecho. ACIJUR es miembro de la Federación de Aso-



Xavier Gil Pecharromán. A.MARTÍN

ciaciones de Periodistas de España (FAPE).

Gil Pecharromán, veterano periodista, fue el primer secretario de la Asociación en su fundación y ejerció como presidente en los primeros pasos de la institución. En la actualidad es director de la revista de Buen Gobierno, Iuris & Lex y RSC de *elEconomista.es*.

La candidatura encabezada por Gil Pecharromán logró un 45,5% de los votos, mientras que la liderada por Javier Esparza alcanzó el 39,3% de los votos y la de Luis Javier Sánchez obtuvo el 9%. La participación social en estas elecciones alcanzó el 82,5% de los socios con derecho a voto.

La renovación de la Junta Directiva, con Gil Pecharromán en la Presidencia, cuenta con Carlos Alberto Capa en la Secretaría y con Carlos Berbell, Patricia Esteban, Carlos Lamadrid y Marisol Gálvez como vocales.

En sus palabras ante la Asamblea General, el nuevo presidente de ACIJUR afirmó que: “Durante demasiado tiempo nuestra Asociación ha permanecido en un estado de letargo, gobernada por una Junta Directiva que, a pesar de su dedicación, ha dejado que la inercia y la rutina dominen nuestras actividades y nuestro espíritu colectivo. Es hora de un cambio. Es hora de despertar”.

Y concluyó señalando que “proponemos reactivar y multiplicar las actividades informativas. Es vital que recobremos el peso específico que nos llevó a ser distinguidos con la máxima distinción del mundo de la Justicia”.



VI PREMIO

*José Echegaray***elEconomista.es**

elEconomista celebra la **VI Edición del Premio José Echegaray**, que reconoce a aquellas personalidades con proyección internacional que más han contribuido a promover el espíritu y el ideario liberal.

En atención a su sobresaliente trayectoria y vocación empresarial, **elEconomista** concederá el **Premio José Echegaray** en su sexta edición a:

D. Antonio Brufau Niubó, presidente de Repsol

que será presentado por **D. Josu Jon Imaz, consejero delegado de Repsol**.

**Miércoles
3 julio
19:30h**

Inscríbase y siga el evento en directo en:
bit.ly/VIPremioJoseEchegaray-eE



//ABANCA

 **CaixaBank** **Sabadell** **Santander** **Unicaja**

#VIPremioJoséEchegarayE

Colabora:

 **PowerAV**

Normas & Tributos

El Supremo analiza la legalidad de pagar el despido por encima de los 33 días

Cada vez más jueces dan una indemnización superior para compensar al empleado

Eva Díaz MADRID.

El Tribunal Supremo (TS) ya analiza la legalidad de la indemnización adicional por despido improcedente que cada vez más jueces otorgan a los trabajadores, amparados en el artículo 24 de la Carta Social Europea que defiende una compensación adecuada o que repare el daño.

El Alto Tribunal, en un auto del 21 de mayo, ha estimado parcialmente el recurso de una compañía contra la sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Cataluña (TSJC) que obligó a la empresa a indemnizar a una trabajadora por lucro cesante más allá de los 33 días por año trabajado que establece el Estatuto de los Trabajadores (ET). Este fallo del TSJC del 30 de enero de 2023 ahora recurrido fue muy mediático al ser uno de los primeros en incrementar la indemnización en base a la Carta Social Europea, al considerar que la cifra pagada por el empresario era “insignificante”, no compensaba el daño producido ni tampoco disuadía a la empresa de repetir su comportamiento.

Concretamente, la compañía despidió a la trabajadora por causas productivas el 27 de marzo de 2020 (en estado de alarma por la pandemia), dándole una indemnización de 941 euros. Tres días después anunció un ERTE para la plantilla. El TSJC condenó a la empresa a una indemnización adicional superior a los 33 días por año trabajado por lucro cesante, ya que la empleada podría haber obtenido mejores condiciones si se la hubiera incluido en el ERTE.

El Supremo, en un auto del que fue ponente la magistrada María Luz García Paredes, admite el análisis de la legalidad de la indemnización adicional por lucro cesante.



Edificio del Tribunal Supremo (TS). EP

El Comité de Derechos Sociales dice que España topa la cuantía para resarcir al trabajador

El recurso de la empresa alega que la legislación española no ha incluido ninguna indemnización especial para el despido carente de causa ni ha distinguido diferentes clases de despido improcedente, a menos que incurra en alguno de los supuestos de nulidad. Por tanto, considera que no cabe que cada juez

o tribunal pueda imponer la indemnización que le parezca pertinente según las características de cada despido improcedente.

No obstante, el Supremo no analizará la legalidad de la indemnización adicional por daños morales, a pesar de que la firma recurrente también lo pide, bajo el argumento de que la propia sentencia del TSJC rechazó que hubiera daño moral en el despido, solo lucro cesante.

Se incumple la Carta Social

El fallo del Supremo será clave en un momento en el que la Ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, busca reformar el despido para encarecerlo, especialmente después de que el Comité Europeo de Derechos Sociales avanzara en marzo que España tiene topado el despido incumpliendo así con la Carta Social Europea por no garantizar una indemnización adecuada o una reparación apropiada al trabajador. No obstante, la resolución definitiva el Comité de Derechos Sociales se hará pública el próximo 20 de julio.

Las sentencias de los tribunales españoles aún son muy dispares sobre la concesión de una indemnización mayor a los 33 días por año trabajado, ante la falta de jurisprudencia del Supremo. No obstante, en los últimos años cada vez más jueces han reconocido este tipo de indemnizaciones siempre que se haya producido un daño moral al trabajador, se haya vulnerado alguno de sus derechos fundamentales o haya habido lucro cesante. En estos casos, varios tribunales han fallado por aumentar la indemnización para reparar adecuadamente el daño y disuadir al empleado de estas conductas.

@ Más información en www.eleconomista.es/ecoley

Los economistas instan a unificar los impuestos ambientales

Señalan que el fin no distingue territorios y ahorraría en litigios

E. D. MADRID.

El Consejo General de Economistas (CGE) insta al Ejecutivo a unificar y armonizar los impuestos ambientales, de modo que sea el Estado quien los imponga y ceda a las CCAA su recaudación y cierta capacidad para adecuar tipos y deducciones.

El CGE y el Instituto de Economía de Barcelona (IEB) han elaborado el estudio sobre ‘Fiscalidad ambiental en España’ para analizar el peso e impacto de estas figuras en España. La recaudación por estos impuestos (a la energía, hidrocarburos, a la circulación, a las emisiones o al plástico) supone el 5% del total.

Piden ventajas fiscales para empresas y profesionales más responsables

Los economistas piden una reconfiguración de estos tributos para que en vez de suponer un coste más a los contribuyentes, realmente sean un incentivo para la mejora medioambiental a través de deducciones en el Impuesto de Sociedades o el IRPF para las empresas y profesionales más responsables.

El presidente del CGE, Valentín Pich; el director del Servicio de Estudios del CGE, Salvador Marín, y el presidente del Registro de Economistas Asesores Fiscales (REAF-CGE), Agustín Fernández, pidieron este lunes durante la presentación del informe que estos impuestos no estén desacoplados de la actividad económica real y tengan un objetivo estratégico claro.

Los bloques de vecinos tendrán que clausurar el ascensor si no pasa la revisión en fecha

E. Díaz MADRID.

Los ascensores que no pasen la revisión en fecha serán clausurados a partir del 1 de julio. Este día entra en vigor el Real Decreto, publicado el pasado 13 de abril en el BOE, que aprueba las nuevas reglas de mantenimiento de los ascensores, conforme a la normativa europea.

El texto establece que la empresa de mantenimiento deberá notificar al titular del aparato (como las comunidades de vecinos) la revisión con una antelación mínima de tres meses. Si transcurrido el plazo notificado, la comunidad no ha procedido a que se haga la revisión, dentro de las 24 horas siguiente “la compañía de mantenimiento ten-

drá la obligación de “dejar el aparato fuera de servicio y comunicar de forma fehaciente esta circunstancia, tanto al titular como al órgano competente en materia de industria de la comunidad autónoma en la que radica la instalación”.

La nueva norma que rige a nivel estatal introduce unos criterios armonizados para revisar los ascen-

sos e incrementa el nivel de seguridad para las nuevas instalaciones. Añade reglar para mejorar la accesibilidad, el control de cierre de puertas, la sobrecarga o los movimientos incontrolados.

El Colegio de Administradores de Fincas de Galicia indicó este martes no informar del estado de los aparatos a la administración com-

petente podría conllevar multas de hasta 60.000 euros, en el caso de las leves, y 100 millones de euros en las graves.

Asimismo, señala que la nueva regulación también establece las responsabilidades de las empresas de mantenimiento y los titulares de los ascensores, que son las comunidades de propietarios.

“El coste medio de poner al día un elevador para adaptarse a la normativa está entre los 1.000 y los 8.000 euros, en función de las modificaciones requeridas”, apunta el Colegio de Administradores de Fincas de Galicia.



	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,8%	0,3%	1,3%	1,6%	1,0705\$	85,41\$	2.321/onza
INFLACIÓN	3,6%	2,7%	2,9%	0,2%			
DESEMPLEO	12,29%	6%	3,9%	5,1%			

LaLiga factura más que nunca pese a la caída de los ingresos televisivos

Compensa los menores derechos audiovisuales con el repunte en un **tercio, tanto en patrocinios como en ventas en los días del partido**, hasta los 3.535 millones de euros

A. Lorenzo MADRID.

LaLiga tiene motivos para celebrar el rendimiento económico de la temporada 2022-23, un curso en el que se cosecharon los mejores resulta-

dos de la historia de la patronal española del fútbol profesional. En total, las ventas alcanzaron los 3.535 millones de euros, un dato especialmente significativo ya que coincidió con el frenazo de los derechos televisivos. Ese botín audiovisual menguó el 8% por la escasa presencia de representantes españoles en las fases finales de la Liga de Campeones en la temporada previa a la recién terminada.

Por el contrario, tanto la facturación por todo tipo de patrocinios deportivos (acuerdos comerciales,

De acuerdo con el mismo informe, la Premier League británica golea en ingresos al resto del fútbol europeo a pesar de la considerable mejora comercial de los clubes alemanes, españoles e italianos en la temporada 2023.

Con una facturación de 6.967 millones de euros entre derechos de televisión, ventas en el día del partido y patrocinios y acuerdos comerciales, los clubes ingleses casi duplican los referidos ingresos cosechados por LaLiga en la misma temporada de referencia.

Las buenas noticias del fútbol continental responden a la vuelta plena a la normalidad tras las restricciones por el Covid-19, lo que permitió a la totalidad de las grandes ligas europeas facturar 35.300 millones de euros, un 16% más que el año anterior. Y el botín podría haber sido mayor si no llega a producirse el parón de las competiciones domésticas y europeas por el Mundial de Qatar 2022 celebrado entre los meses de noviembre y diciembre de hace dos años.

Según el referido informe *Deloitte Annual Review of Football Finance*, publicación que tradicionalmente analiza el impacto económico y comercial generado por las principales ligas de fútbol en Europa, la Premier League incrementó sus ventas interanuales el 8,1%, impulsado por los nuevos derechos televisivos, que aumentaron el 11%. Real Madrid y FC Barcelona superaron los 800 millones de euros en ingresos cada uno, con especial vigor en el club blanco, que aumentó sus ingresos comerciales el 45%

El volumen de negocio de la Premier británica duplica al cosechado por el torneo español

hasta lograr los 128 millones de euros, frente al repunte del 27% hasta los 85 millones por parte de los azulgranas. Por el contrario, la media de ingresos de los otros clubes de LaLiga fue de 106 millones de euros. Asimismo, cerca de la mitad del total de los ingresos por patrocinios de LaLiga se lo reparten los dos equipos protagonistas del Clásico, como profundiza la brecha económica entre el Real Madrid y el Barça respecto al resto de los clubes de Primera División.

Por su parte, la competición germana superó los 3.835 millones de euros en ingresos, un incremento del 22% respecto a la

Los costes salariales de los futbolistas de LaLiga aumentaron en 700 millones de un curso para otro

en semifinales y uno en la final.

Las mismas fuentes apuntan que los ingresos comerciales agregados de los clubes crecieron en 1.200 millones de euros (19%), hasta los 7.600 millones, impulsados por nuevos y mejores acuerdos de patrocinio, la utilización de los estadios más allá de los días de partido. Según el mismo informe, los ingresos totales por retransmisiones de los clubes de las cinco grandes ligas fueron de 9.200 millones de euros.

Los costes salariales agregados de los clubes fueron de 13.000 millones de euros. En este caso, el aumento sustancial de ingresos agregados (2.300 millones de euros) superó el incremento de los costes salariales de los clubes (700 millones de euros), de modo que la relación media entre salarios e ingresos descendió en todas las "cinco grandes" competiciones continentales. En consecuencia, el repóker de ligas europeas registraron en conjunto un beneficio operativo (500 millones de euros) por primera vez desde 2018/19 (1.400 millones de euros). Buena parte de esta salud financiera responde a las normativas de sostenibilidad aplicadas tanto a nivel paneuropeo como nacionales en los últimos años.

El estudio de Deloitte de la temporada 2022-23 constata la plena recuperación del nivel precovid

venta de camisetas, negocios de *merchandising*) como por las ventas realizadas en las jornadas del partido crecieron en casi un tercio -con un repunte del 29% y un 32% respectivamente-. Dichas mejoras compensaron con creces las menores aportaciones de los operadores televisivos y alimentaron el optimismo entre los primeros espadas del fútbol español, según se desprende del último informe sectorial de Deloitte.

Jude Bellingham, del Real Madrid, jugador revelación de la temporada pasada. ALAMY

